

ELİF BOYNER - MELİS SEZENER
"İŞİMİZİ FACEBOOK GİBİ BÜYÜTECEĞİZ"

Business Leaders

Start Up



StartupDergisi StartupDergisi Start Up

Yıl 4 Ağustos-Ekim 2017/14 8.00 TL
StartupDergi.com
KKTC FİYATI: 10 TL

GİRİŞİMCİ MELEKLER

THOMAS THURSTON
"Model takımdan daha önemli"



Milyar dolarlık potansiyel

"LÜKSTEKİ POTANSİYELİ GÖRDÜK"

KAPANMA SENDROMU



Start up dostu şirketler

ISSN 2147-1525



editör

YAYINCI
Doğan Burda Dergi
Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.

DEĞER TRANSFERİ

Cafer Mahiroğlu, yurt dışındaki en başarılı Türk girişimcilerinden biri. Öğrenci olarak gittiği İngiltere'de öğrenimini bırakıp tekstil sektöründe girişimci oldu. Dünya markalarına üretim yaparken batmakta olan İngiliz Select markasını alarak küllerinden yeniden yarattı. Yine zor durumdaki British Home Stores'u alma girişimi ise onu İngiltere'de uzun süre gündemde tuttu. İngilizler ulusal marka olarak algılanan British Home Stores'u satmaktan vazgeçti ama Mahiroğlu da İngiltere'nin en çok konuşulan girişimcisi olmayı başardı.



Mahiroğlu ile bu yıl Nisan ayında yaptığım Londra seyahatimde tanıştım. Bu hikayeyi de kendisinden dinledim. Konuşma sırasında sıklıkla başarı için bir markayı sıfırdan yaratmanın şart olmadığının altını çizmişti. Yine yeni fırsatlar peşinde olduğunu söylemişti. Mahiroğlu için Markafoni aradığı fırsat olmuş görünüyor.

4 yıl önce 270 milyon dolara satılan Markafoni'yi 15 milyon dolara aldı. 3 yıl için de 15 milyon dolarlık bir yatırım yapma planı var. Gelecek yıl Markafoni'yi Avrupa'ya açacağını açıklayan Mahiroğlu, "Bugüne kadar Avrupa'daki bir markayı Türkleştirdim, şimdi Türk bir markanın Avrupa'ya açılma zamanı geldi" diyor.

Markafoni'yi önümüzdeki süreçte hızlı ve güçlü bir büyüme bekliyor.

Bence kapanan Taze Direkt'in Migros tarafından satın alınmasından sonra Markafoni'nin de Select tarafından alınması start up ekosisteminde yaratılan değerin gücünü de gösteriyor…

Keyifli okumalar dileğiyle…

Nilüfer Gözütok Ünal

Start Up

İcra Kurulu Başkanı
Cem M. Başar
Yayın Direktörü (Sorumlu)
M. Rauf Ateş
Yayın Koordinatörü
Ebru Fırat Tayman
Yayın Yönetmeni
Nilüfer Gözütok Ünal
Görsel Yönetmen
Murat Engin Bilgin
Katkıda bulunanlar
Sedef Seçkin Büyük, Ayçe Tarcan, Gözde Yeniova, Nil Dumansızoğlu, Özlem Aydın Ayvacı, Elçin Cirik, Özlem Bay, Ayşegül Sakarya, Yasemin Erdoğan, Aslı Sözbilir, Fatoş Bozkuş
Grafik Yaman Tetik
Fotoğraflar Gökhan Çelebi, Hüseyin Öngen
Marka Müdürü Gökçe Aykaç
Ankara Temsilcisi Erdal İpekeşen
Tel: 0 312 207 00 95

Yönetim
Satış Direktörü ve Tüzel Kişi Temsilcisi Orhan Taşkın
Finans Direktörü Didem Kurucu

Kurumsal İletişim Direktörü Seren Urun Güven
Reklam
Grup Başkanı Koray Bilici
Grup Başkan Yardımcısı Funda Baykal
Satış Koordinatörü Seda Erdoğan Dal, Ebru Elçi
Satış Müdürü Burcu Acavut, Altuğ Selçuk, Beril Güroğlu Sözkesen, Şerife Dökmetaş
Proje Müdürü Selçuk Ergenç
Teknik Ekip Ayfer Kaygun Buka, Şaban Yazır
Tel: 0 212 336 53 60-(3 hat) **Faks:** 0 212 336 53 90
Rezervasyon
Tel: 0 212 336 53 00-57-59 **Faks:** 0 212 336 53 92-93
Ankara Bölge Temsilcisi Sezinur Balıkçıoğlu
Tel: 0 312 207 00 72 - 73
Hedef Sayfalar
Tel: 0 212 336 53 70 **Faks:** 0 212 336 53 91
Trump Towers Kule 2 Kat 24 34387 Şişli / İstanbul

Yönetim Yeri
Trump Towers Kule 2 Kat 21-24 34387 Şişli / İstanbul
Tel: 0 212 410 35 74 / **Faks:** 0 212 410 33 57
Baskı Bilnet Matbaacılık ve Ambalaj San. A.Ş.
Adres: Dudullu Org. San. Bölgesi 1.Cad. No:16 Ümraniye-İST www.bilnet.net.tr
Tel: 0216 444 44 03 **Faks:**0216 365 99 07-08
Dağıtım Yaysat A.Ş. **Tel:** 0 212 622 22 22
Yayın Türü Yerel, süreli, üç aylık
FIPP üyesidir.

DB Okur Hizmetleri hattı **Tel:** 0212 478 03 00
okurhizmetleri@doganburda.com
DB Abone Hizmetleri hattı
Tel: 0212 478 03 00 **Faks:** 0212 410 35 12-13
abone@doganburda.com
Pazar hariç her gün saat 09.00-18.00 arasında hizmet verilmektedir.

Start Up

içindekiler

Start up dostları

Endeavor Türkiye, TOBB GGK ve Bizz Consulting, "Startup Dostu Şirketler" ödüllerini hayata geçirdi. 250 start up'ın katıldığı anket sonucunda start up dostu 10 şirket seçildi. İşte o şirketler... 16

"Lüksteki potansiyeli gördük"

Caroline Koç ve Banu Yentür, girişimcilik ruhlarının peşinden giderek Haremlique ve Selamlique isimli iki marka yarattı. Bu iki markayla sınırların ötesine geçen bir hikaye yazan girişimciler, bugün bulundukları noktadan memnun.

24



KÖŞE YAZARLARI

28 Kapanma sendromu

Markafoni ve Taze Direkt'in kapanması moral bozucu oldu. Yatırım sıkıntısı da bulunmayan bu iki start up'ın gidişi tam bir şok etkisi yarattı. Ancak kapanma, start up ekosisteminin bir gerçeği... Start up'ların neden başarısız olduğunu araştırdık.

"Girişimcilerde kendimi arıyorum" 34

Türkiye'nin ilk başarılı exit örneği Gittigidiyor'un kurucu ortaklarından Aydonat Atasever, bugüne kadar pek çok girişimin kuruluşunda yer aldı. Girişimcilik gömleğine, exit sürecinden sonra melek yatırımcılığı da ekleyen Atasever, 20'den fazla girişime destek verdi.



38

Milyar dolarlık potansiyel

Biyotech start up'lar dünyada ciddi bir pazar yaratmış durumda. Özellikle kişisel ve evde sağlık teknolojilerinin ciddi bir pazar potansiyeli oluşturacağı tahmin ediliyor. Türkiye'de ise son yıllarda güzel yatırım haberleri gelmeye başlasa bile henüz yolun çok başındayız.

"Model takımdan daha önemli"

44

Yeni kurulan şirketlerin neredeyse yarısı ilk 5 yılda batıyor. Bu gerçekten hareket eden araştırmacı ve girişimci Thomas Thurston, Growth Science'ı kurdu. Şirket hangi start up'ların başarılı olacağını matematiksel yöntemlerle önceden tahmin ediyor.

"Hızlı Start Up" köşesi, genç ve girişimci kuşağın sesi olmayı sürdürüyor. Her sayıda 5 girişimin öyküsüne ve hedeflerine bu köşemizde yer veriyoruz.



97

GİRİŞİMCİ MELEKLER

56

Girişimciler arasında start up'lara olan ilgi artıyor. Nevzat Aydın'dan Ahu Serter'e, Sina Afra'dan Emre Kurttepeli'ye kadar Türkiye'nin önde gelen girişimcileri, en az bir start up'ın yatırımcısı durumunda. Hatta bazılarının yatırım yaptığı start up sayısı 10'un üzerinde.



Fırsat Nerede? 72



68

"İşimizi Facebook gibi büyüteceğiz"

What's Up

Start up ekosisteminden son haberleri What's Up sayfalarımızdan takip edebilirsiniz.

110



"Yeme içme alanını dijitale taşıyoruz" 80

104 Start Up Arena

MELEK YATIRIMCI

Emre KURTTEPELİ startup@doganburda.com



GİRİŞİMCİLİKLE İLGİLİ SORULARINIZI BEKLİYOR

"Ürün **pazara uygun** olmalı"

Birçok girişimciyle konuştuğumuzda "Pazar bizi anlamıyor" şeklinde cümleler duyuyoruz. Pazar sizi anlamıyorsa siz pazarı anlamalısınız. Ürünü pazara uygun olmayan şirketler sıkıntı yaşıyor.

En son Bukoli ve Markafoni gibi başarılı kabul ettiğimiz girişimler faaliyetlerini durdurduğunu açıkladı. Bu gibi girişimlerin kapanması ekosisteme nasıl bir mesaj veriyor? Neden ayakta kalamıyorlar?



Bukoli ve Markafoni'nin faaliyetlerini durdurmalarının bize verdiği en net mesaj, bu işin doğasında başarı olduğu kadar başarısızlığın da olduğudur. Bunu hiçbir zaman unutmamalıyız. Yola çıkarken başarı planlarının yanında duracağımız ve pivot edeceğimiz durumların da olabileceğini kabul etmeliyiz. Bukoli ve Markafoni, farklı evrelerde de olsalar çok iddialı ve iyi girişimlerdi. Markafoni e-ticarette, Bukoli de ürün teslimatlarında değer yarattı. Ancak her ikisine de birçok rakip çıktı.

Girişimlerin ayakta kalmasını zorlaştıran bir numaralı sıkıntı, ürünün pazara uygun (product-market fit) olmaması oluyor. Rekabetin az olduğu pazarlarda kurulan işlerin, rekabet ve şartlar arttıkça değişim ve rekabete ayak uyduracak esnekliği göstermesi gerekiyor. Ürün pazara hitap etmeyince şirket eğer kendini yenilemeye veya strateji değiştirmeye (ki bunlara genel olarak "pivot etmek" diyoruz) hazır değilse başarılı olması günümüz şartlarında oldukça zor. Birçok girişimciyle konuştuğumuzda "Pazar bizi anlamıyor" şeklinde cümleler duyuyoruz. Pazar sizi anlamıyorsa siz pazarı anlamalısınız. Bunu başaramayan şirketlerin de kapanması veya başka büyük şirketlerle konsolide olması kaçınılmaz.

2017'nin ilk yarısını geride bıraktık. Bu yılın ilk yarısını girişimcilik ekosistemi açısından değerlendirir misiniz? İstenilen seviyede ilerleniyor mu?



Özellikle 2016 yılının ikinci yarısında yavaşlayan girişimcilik ekosistemi, bu yılın ilk yarısında biraz toparlanmaya başladı. Startups.watch'a göre 38 milyon dolarlık yatırımla neredeyse geçen yılın aynı dönemindeki 40 milyon dolarlık yatırımı yakaladı. Yatırım adedi artsa da yatırım tutarlarının azalmasıysa yılın ikinci yarısında toparlanmasını ümit ettiğimiz bir alan. Galata Business Angels olarak da yılın ikinci yarısında tamamlayacağımız yatırım adedinin artacağını öngörüyoruz. Fakat bu rakamların boyutuna bakınca istenilen seviyeden çok uzaktayız. Hala söz konusu rakamlar Türkiye'nin boyutuna göre çok ufak ve bu Türkiye'nin geleceğini riske atıyor.

3

Geleceğin girişimcilik ekosistemi için eğitim alanında ne gibi adımlar atılması gerektiğini düşünüyorsunuz?

Bilim insanlarımızı ve mühendislerimizi daha liseden teknoloji geliştirmeye hazır veya en azından hayaller kurduracak hale getirmemiz gerekiyor. Girişimleri iyi yönetecek kurucular yetiştirmeyi hedefleyen programların ve okulların sayısını da artırmalıyız.
Diğer yandan kültürel olarak başarı ve başarısızlığı aynı olgunlukla karşılamayı özümsemeliyiz. Bunu, toplumu eğiterek ve basında ikisine de aynı önemi vererek yapabiliriz.
Rekabete yeni katılan ülkeler var. Bugün iddialı olduğumuz alanlarda da üstünlüğümüzü kaybedebiliriz. Kısa ve uzun vadede sonuç verecek aksiyonlarla ilerlemek gerekiyor. Kısa vadeli aksiyonlara Estonya ve Portekiz'i örnek verebiliriz. Estonya, kısa vadede Avrupa'daki girişimcileri çekmek adına birçok destek çıkardı. Girişimcilere e-vatandaşlık vermesi ve girişimlerden sadece kurumlar vergisi alması çok önemli adımlar. Portekiz de aynı şekilde girişimciliği önceliği haline getirdi. Hükümet ve yerel yönetimler, alınan yatırımın yanında kendileri de destek sağlıyor. Buralarda girişimcilik kültürünün çok hızlı yayılacağını tahmin etmek zor değil.
Teknolojinin ve kodlamanın bu kadar öne çıkmasıyla kartlar yeniden dağıtılıyor. İkinci bir sanayi devrimi yaşıyoruz. Bu trene binersek önümüzdeki yüzyılın önde gelen ülkelerinden biri olabiliriz.



4

Türkiye'deki vergi oranları, regülasyon ve mevzuatlar girişimcilik ruhuna uygun mu? Girişimciler bu konularda nasıl zorluklar yaşıyor?

Girişimciler için avantajlı vergi yasaları var. Başta teknoparklardaki SGK ve vergi avantajları olmak üzere son çıkan "29 yaş altı genç girişimciler için 3 yıllık vergi muafiyeti" güzel haberler. Ayrıca ihracat yapan girişimciler için ihracattan doğan KDV avantajları var. Ancak lokal pazarı hedefleyen, 29 yaş üstündeki ve teknoparklardaki yüksek kiralardan kaçanlar için SGK, KDV, damga vergisi ve kurumlar vergisi gibi yükümlülükler var. Erken aşamada bahsettiğimiz yükümlüklerin yönetilmesi tahmin edilenden daha zor. Küreselleşen dünyada ülkeler de artık birer şirket haline geldi. Vergi yükümlülüklerini azaltan, şirketlere yani başka bir deyişle müşterilerine daha iyi teklifler sunan ülkeler öne geçecek. Bizden bu konuda daha iyi olan ülkeler var. Bu sebeple girişimlerimize sahip çıkmak adına yeni düzenlemelerin faydalı olacağına inanıyorum.

5

Girişimciliği bir kariyer olarak seçmek isteyen gençlere ne tavsiye edersiniz? Bu gençler üniversite tercihlerini nasıl yapmalı?

Her üniversite öğrencisi adayının, üniversite ve bölüm seçerken cevaplaması gereken en önemli soru, "Ne istiyorum?" olmalı. Cevabı bulmak her zaman çok kolay olmasa da vizyon kazanacaklarını düşündükleri üniversite ve bölüme girmeliler. Bununla beraber herkesin tutkulu ve kendini heyecanlandıran konuda eğitim görmesi en önemlisi. Bunun için hem üniversitelerin ne sunduğuna hem okuyacakları bölümün mezunlarının nerelerde olduğuna bakmalarını öneririm. Anlatsin.com, Türkiye'deki üniversite bölümleri için iyi bir kaynak.
Girişimcilik dikeyinde bakacak olursak yazılımla iç içe olan, yazılım bilgisini pekiştirecek bölümler öne çıkıyor. Hepimizin bildiği gibi ekip kurarken en çok aranan yetenekler genelde bilgisayar teknolojileri alanında uzmanlar ve yazılımcılar oluyor.
Bilim ve teknoloji gelişimi ile katma değerli üretime ülke olarak çok ihtiyacımız var. Orta ve uzun vadede teknoloji üreten girişimler, daha fazla fonlanacak ve hem yerel hem uluslararası pazarda teknoloji daha fazla tüketilecek. Üniversite öğrencisi adayları, girişimci bilim adamları ve mühendisler yetiştiren programları da mutlaka değerlendirmeli.
Bununla birlikte girişim dediğimiz zaman, bir "iş"ten bahsettiğimiz için bölümleri ne olursa olsun, alabiliyorlarsa işletme derslerini de takip etmeliler. Finans, muhasebe ve pazarlama gibi dersler, aslında bir girişimin de temelini oluşturan birçok bilgi barındırıyor.





Global girişimlerin Türkiye'de kurulması ve büyümesinin kolaylaştırılması ne kadar önemli ve neler yapılmalı? Türkiye'yi bir cazibe merkezi haline getirmek mümkün mü?



Global girişimlerin bir ülkenin ekonomisine dahil olması; rekabetten dolayı girişimlerin kalitesinin yükselmesi, ihracatın ve devlet için toplam istihdamın yanında toplam vergi gelirinin artması demek. Dolayısıyla hem mikro hem makro olarak çok önemli. Türkiye'yi bir cazibe merkezi haline getirmek için birçok kriter var. Öncelikle kendimizi bir yabancı girişimci yerine koyalım ve soralım: "Türkiye'de yaşamak ve çalışmak ister miydim?" Türkiye; insanları, konumu, doğası ve oldukça cazip pazarıyla birlikte güzel bir ülke. Ancak girişimciler için daha fazlasına ihtiyaç var. Bir girişimcinin, zaten belirsiz bir pazarda yeni bir şey denerken en son ihtiyacı olan şey ekonomik dalgalanma. Örnek vermek gerekirse iyi bir girişimcimiz geçen yıl cirosunu yüzde 30 artırdığını söylerken dolar bazında düz bir satış grafiği sunmak zorunda kalıyor. Ciro artışını kur etkisi yok ediyor. Ayrıca ekonomik stabilite sadece girişimciler için önemli değil. Onlara yatırım yapacak olan VC'lerin de baktığı ilk şey ekonominin genel durumu oluyor. Devlet desteklerinin de ne kadar çekici olduğunu Estonya ve Portekiz örneklerinde gördük. Estonya girişimcilere e-vatandaşlık veriyor ve kurumlar vergisi haricinde hiçbir kesinti yapmayacağını söylüyor. Portekiz ise alınan yatırım kadar yatırımı ilave edeceğinin sözünü veriyor. Amerika'yı bir kenara bırakırsak önce önüne geçmemiz gereken rakip ülkeler bunlar. Silikon Vadisi'ne değinmiyorum zira kısa ve orta vadede oradaki ekosistemi yakalamamız zor ama elbet örnek almamız gereken yer yine orası.

Türkiye'nin cazibe merkezi haline gelmesi mümkün, ancak burada hem ekonomik istikrar hem mikro düzeyde el ele vererek somut adımlar atmalı ve buradaki ekosistemin potansiyelini herkese duyurmalıyız.



Bir melek yatırımcı olarak yatırım yapmaya karar verme aşamasında sizi en çok zorlayan konular neler oluyor? Karar vermenizi etkileyen "kritik sorularınız" var mı?



İnanabileceğiniz ve güvenebileceğiniz denetimden geçmiş, herkes tarafından anlaşılabilecek finansal tablolar veya göstergeler (KPI) yok. İş modeli muhtemelen denenmemiş. Dolayısıyla bir melek yatırımcının yatırım kararı alması için işin ne olduğunu çok iyi anlaması ve ayrıca sektör hakkında bilgi sahibi olması ama en önemlisi girişimciyi ve ekibini iyi tanıması gerekiyor. İlk iki madde görece kolay olmasına karşın girişimcileri tanımak tam anlamıyla mümkün değil. Girişimcileri tanımak için onlarla vakit geçirin. Ne hayal ettiklerini, bu hayallere nasıl ulaşacaklarını çok net anlayın. Benim için en önemli konu, girişimcinin çözmek istediği sorunun ne kadar önemli olduğu. Bulunan çözüme değil, sorunun kendisine aşık olmak gerekiyor. Yolda çözüm yolu değişebilir, iş modeli "pivot" edilebilir. Ancak çözülen sorunun kaynağı sağlamsa başarılı olma ihtimali çok daha yüksek olacaktır.



Bu yüzden iş planının ne olduğu benim için kritik konulardan bir tanesi. Doğru fikri bulmak çok önemli olmasına rağmen girişimin başarılı olacağının garantisini vermez. Girişimi gerçekleştirme yolunda adım adım ilerlerken karşınıza çıkan her türlü engele karşı B planı tasarlamak ve bu engellere karşı mücadeleci olmak gerekiyor. Bu aksaklıkların önüne geçebilmek, ancak sağlam bir iş planıyla mümkün. Aksi takdirde girişim birinci yılını kutlayamadan yok oluyor. Pazar araştırması yapmamak, müşteri segmentini yanlış belirlemek, gelir kaynaklarını hesaplayamamak bu hatalardan birkaçı.

AGENDA

İhsan ELGİN ihsan.elgin@ozyegin.edu.tr



Gıdada yükselen **girişim dalgası**

Yeni nesil gıda girişimcileri geçtiğimiz yıl 952 milyon dolarlık yatırım aldı. 2017 sonunda bu rakamın 1,8 milyar doları bulması bekleniyor. Türkiye'de de gıda dikeyinde başarılı örneklerin sayısı artıyor.

Gün geçtikçe büyüyen girişimcilik dünyası, artık bizlere sektör bazlı analiz yapabilme imkanı tanıyor. Bu sebeple bu ayki yazımda sizlere, kurum ve start up iş birliklerinin yaygınlaştığı, üretimden tedarike birçok alanda yenilik barındıran gıda sektöründeki dönüşümü aktarmak istiyorum.
Paketlenmiş ve işlenmiş gıdalara sırtını dönen tüketicilerin ihtiyaçlarını doğru okuyan yeni nesil gıda girişimlerine geçtiğimiz yıl yapılan toplam yatırım tutarı 952 milyon dolardı. CB Insights verilerine göre bu rakamın 2017 sonunda 1,8 milyar doları bulması ve son 6 yılın rekorunu kırması bekleniyor. Peki gün geçtikçe büyüyen gıda girişimciliğinin arkasında ne gibi gelişmeler yatıyor dersiniz?

KAYGILAR ARTIYOR

Her şeyden önce hızlı şehirleşmenin getirdiği metropol yaşam tarzı, yemek yapmaya ayırdığımız zamanı azaltsa da tükettiğimiz gıdanın güvenilirliğine ve kalitesine yönelik kaygılarımızı artırdı. Sağlıklı beslenmeyi merkezine alan bu bakış açısı, işlenmiş gıdaların cazibesini yitirmesine neden oldu. Artık üreticisi bilinen, taze ve organik ürünlere olan ilgi revaçta. Değişimin takipçisi olan sektör devleri, bu alanda yükselen start up'larla birlikte hareket etmek ya da kendi çözümünü hayata geçirebilmek için çalışıyor; kurumların dönüşüme adaptasyon ihtiyacı farklı örneklerle somutlaşıyor.



Örneğin Coca-Cola, sağlıklı ve organik içecek üretimi gerçekleştiren Suja Juice'un yatırımcısı olurken Campbell's Soup da 2 yıl boyu rafta kalabilen konserve çorbaların aksine sadece 50 günlük raf ömrü olan Souplicity markasını piyasaya sürdü.
Büyüyen güven ve kalite beklentisinin aksine küçülen alışveriş paketleri ve hızla yükselen kişiye özel hizmet yaklaşımı da sektörün dönüşümüne etki eden trendler arasında yer alıyor. Diyet yapan, her gün alışveriş yapmak ya da yeni tarif araştırmak istemeyenler, kişiye özel paket hizmetlerden faydalanıyor. Yurt dışında önemli bir başarı yakalayan Blue Apron, içerik olarak zengin ve güvenilir yemek tariflerini tüm malzemeleri ve ölçüleriyle birlikte kullanıcılarına gönderiyor.
Kullanıcıları için alışveriş yapan, kaliteli tarif ve pişmeye hazır malzeme sunan Blue Apron, bugüne kadar yaklaşık 2 milyar dolar değerlemeyle (İlk halka arz sonrası 1,89 dolar) 300 milyon dolar yatırım alarak büyük bir başarı yakaladı.

ÖRNEKLER ÇOĞALIYOR

Kişiye özel paket kurgusu Türkiye'de de yaygınlaşıyor. Startups.watch verilerine göre sadece yemek teslimat kategorisinde 32 girişim yer alıyor ve içlerinde Rafinera, Diyetta, Unibble gibi gelecek vadeden kategori temsilcilerinin yer aldığı listedeki girişimlerin bir çoğu, kullanıcılarına düzenli paket gönderimi

sağlıyor. Doğrudan tüketiciye gönderim iş modelinin yaygınlaşması, dağıtım sektöründe de yeni işlerin gelişimini tetikliyor. Son kullanıcıya teslimatta, gıda sektörüne dağıtım hizmeti veren Paket Taksi, bu ihtiyacı fark eden girişimlerden biri.
Teknolojinin gıda sektörüne entegrasyonu da yükselen girişim dalgasının önemli bir parçası haline geldi. Geleneksel perakendeciliği zorlayan bu dönüşüm, artık yerel üreticilerden direkt sipariş verebildiğimiz platformların gelişmesine imkan tanıyor. İçlerinde Memleketten Gelsin, Hasan Bey'in Çiftliği gibi girişimlerin yer aldığı bu kategorinin Türkiye örnekleri de artıyor. Öte yandan Habit, teknolojinin gıda tüketiminde yarattığı bu dönüşümü, çok daha ileri bir seviyeye taşıdı ve işe tüm kullanıcılarına bir test kiti göndererek başladığı bir iş modeli geliştirdi. Gönderdiği test kiti sayesinde kullanıcı metabolizması ve genetiği hakkında ön bilgi edinen Habit, makine öğrenmesiyle oluşturulan algoritmalar sayesinde kullanıcıya özel diyet paketleri hazırlıyor, teknoloji ve kişiye özel hizmeti harmanlayan güçlü bir değer teklifi sunuyor.

BUTİK HİZMET

Tüm bu gelişmeler bize, gıda sektöründe daha butik marka ve hizmetlerin yaygınlaştığı bir döneme geçtiğimizi gösteriyor. Kurumsal dünyanın ölçek ekonomisiyle üretim algısı daha niş ve esnek üretim karşısında sınav veriyor. Tüketicinin artan kalite ve tazelik beklentisi ise üretim bandında, paketlemede ve tedarik zincirinde inovasyon ihtiyacının artacağına işaret ediyor. Artık kurumlar, tek bir depodan zincir perakende mağazalara dağıtımdan çok daha kompleks bir tedarik zincirinden söz etmek durumunda. Direkt tüketiciye gönderim, butik mağazalarda satışlar ve e-ticaret çözümleri bir arada olduğu takdirde anlamlı bir bütün haline geliyor. Bu sebeple kurumların yıllar boyu biriktirdiği sektör tecrübesini, müşteri bilgisi ve üretim yöntemleri ile birleştirecek yenilikçi start up yaklaşımı, gıda sektöründe öncü uygulamaların hayata geçirilmesi noktasında önemli bir rol oynayacaktır.

EN ÇOK FİNTECH'LERE YATIRIM YAPILDI

Startups.watch'tan derlenen bilgilere göre 2017'nin ilk yarı rakamlarının değerlendirmesi şöyle:

- **Yılın ilk yarısında gerçekleştirilen toplam yatırım tutarı 36 milyon dolara ulaştı ve 63 girişime destek verildi.**
- **Yılın ikinci çeyreğinde yapılan toplam yatırım tutarı 16 milyon dolar, destek verilen girişim sayısı ise 37 oldu. Geçtiğimiz yıla kıyasla toplam yatırım tutarında yüzde 60 oranında bir artış gözleniyor.**
- **Gerçekleştirilen 63 girişim yatırımının 42'si erken seviye tohum sermaye kategorisinde yer alıyor. Bu kategoriye yapılan toplam yatırım tutarı ise 12 milyon dolar.**
- **Yıl başında İyzico'ya yapılan 15 milyon dolar Seri C yatırımı dolayısıyla fintech dikeyi en çok yatırım alan kategori olmaya devam ediyor. Fintech kategorisini, Evtiko ve tapu.com'a yapılan toplam 5,2 milyon dolarlık yatırım ile emlak dikeyi izliyor.**

Etkinlik önerisi

Webrazzi Summit: 18 Ekim 2017 düzenlenecek. Türkiye ve yakın coğrafyada internet ve teknoloji sektörleri için gündem belirleyici rol üstlenen zirve, alanın öncü kurum temsilcileri ve girişimlerini bir araya getirecek bir etkinliğe ev sahipliği yapacak.

Kitap tavsiyeleri

Yol Ayrımındaki Türkiye (Yard. Doç. Dr. Selçuk R. Şirin): Türkiye'nin ekonomik ve toplumsal kalkınma verilerini yorumlayan ve gelecek dönemde daha gelişmiş ve refah düzeyi yüksek bir ülke için inovasyon ihtiyacına vurgu yapan Şirin, Türkiye'den de WhatsApp çıkarabilmek için izlenmesi gereken yol haritasını aktarıyor.



The Startup Playbook (David Kidder): 41 start up kurucusunun tecrübelerini ve sıfırdan kurdukları girişimlerinde süreç içerisinde öğrendiklerini derleyen Kidder, bu 41 başarılı girişimcinin liderlik ettiği girişimleri ve gelişim hikayelerini aktarıyor.



Elçin CİRİK ecirik@capital.com.tr



Girişimcilere **tavsiyeler**

Ödemeler alanındaki girişimler, iki nedenden dolayı başarısız oluyor. Bunlardan ilki, belirli bir büyüklüğe ulaşmak için yeterli hazırlığın veya altyapı gücünün bulunmaması. İkincisi, kayda değer bir yenilik getirmemesi.

Fintech girişimlerinin büyük bir kısmının ödemeler dünyasında yenilik geliştirme peşinde koştuğuna şahit oluyoruz. Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Genel Müdürü Dr. Soner Canko, bu alanda çalışan fintech'lere şu tavsiyelerde bulunuyor:


Soner Canko

KRİTİK İKİ NEDEN

"Dünyanın çeşitli bölgelerinden 70 yöneticinin katkılarıyla hazırlanan Global Payments Innovation Jury (Küresel Ödemeler Yenilikçilik Jürisi), 2008 yılından bu yana her iki yılda bir ödeme sektöründeki yenilikçiliğin gelişimini değerlendiren bir çalışma yayınlıyor. 2017 raporunda da, fintech ekosistemindeki ödemeler alanında çalışan girişimcilerin işine yaracak pek çok bilgi ve tespit bulunuyor. Ödemeler alanı özellikle girişimcilerin farklı coğrafi bölgelerin yerel yapılarını göz önüne almasını gerektiren bir alan. Öte yandan raporda benim dikkatimi en çok çeken başlıklardan biri, ödemeler dünyasındaki girişimlerin başarısız olma nedenleri oldu. iki ana sebepten dolayı başarısız oluyor.

Fintech ekosisteminde ödemeler alanında başarılı girişim örnekleri görsek de başarısızlıkları görmek de mümkün. Bunun temelde iki nedeni var. İlki, belirli bir büyüklüğe ulaşmak için yeterli hazırlığının veya altyapı güçlerinin bulunmaması. İkincisi kayda değer bir yenilik getirmemeleri.

BUNLARA DİKKAT Bu alandaki girişimlerin dikkat etmesi gereken 3 kritik konu ortaya çıkıyor.
Ekosistemi tanıyın, iş modelinizi belirleyin: İş yapmak istediğiniz ekosistemi ve dinamiklerini yakından tanıyın, olabildiğince çok kişiyle tanışın ve onların başarı/başarısızlık hikayelerini dinleyin. İş modelini belirlerken küçük başlamaktan korkmayın, ancak gelecekte işinizi nasıl büyüteceğinize dair planlarınızı oluşturmaya başlayın.
Büyük resme değil, çözüm üretebileceğiniz sorunlu alana odaklanın: Sahip olduğunuz kaynakların sınırlı olduğunu unutmayın. Bir bankanın yaptığı tüm işleri yapmaya kalkışmak yerine, müşteriler için sorunlu olan ve iyileştirebileceğinizi düşündüğünüz alanlarda basit, uygulanabilir çözümler üretmeye çalışın.
Mevzuata hakim olun: Faaliyet göstereceğiniz alandaki ya da gireceğiniz pazardaki düzenlemelere ve mevzuata hakim olmanız, öngörmediğiniz sorunlar yaşayıp başarısız olmamanız için çok kritik.
Unutmayın bir girişimci olarak düşündüklerinizi hayata geçirdiğiniz oranda başarıya ulaşacaksınız, şimdiden tüm yeni girişimlere başarılar dilerim."



BANKALARARASI KART MERKEZİ

TÜRKİYE'DEN HABERLER

■ Bankalararası Kart Merkezi ve FinTech Istanbul tarafından gerçekleştirilen buluşma etkinliklerinin 5'incisi 31 Mayıs 2017 tarihinde gerçekleşti. Etkinlikte BDDK Başkan Yardımcısı Muhammet Cerit, Türkiye fintech ekosistemini değerlendirirken fintech stratejisti Devie Mohan BKM ile birlikte gerçekleştirdikleri "Cashless Turkey By 2023" adlı çalışmayı misafirlere sundu. Buluşmada ayrıca Manchester Üniversitesi öğretim görevlilerinden İsmail Ertürk'ün sunum ve Türkiye ile ilgili değerlendirmeleri yer aldı.

■ İlk Türkçe blockchain kitabı olan Blockchain 101 yayınlandı. En az internetin kendisi kadar büyük bir etki yaratması beklenen blockchain teknolojisine ait ilk Türkçe eser Ahmet Usta ve Serkan Doğantekin tarafından hazırlanarak "Blockchain 101" adıyla yayınlandı. BKM'nin desteğiyle hazırlanan, blockchain teknolojisinin temellerini ve teknik yönlerini sade bir dille okuyucuya sunan bu eseri ve Cashless Turkey by 2023 raporunu www.bkm.com.tr sitesi altından dijital olarak indirmek mümkün.

■ Money20/20 Europe, haziran ayının son haftası Danimarka'nın Kopenhag şehrinde gerçekleşti. Etkinliğe Türkiye'den BKM ve FinTech Istanbul dışında Botudio, Finartz, Getir, Iyzico ve T2 Yazılım şirketlerinin kurucu ve temsilcileri kendi stantlarını açarak katıldı. Katılımcılar şirketlerini dünyanın çeşitli ülkelerinden gelen diğer ziyaretçi ve katılımcılara tanıtma ve onları tanıma imkanı bulurken aynı zamanda Türkiye'yi de temsil ettiler.

BAŞARILI ÖRNEK

"ABD'YE AÇILACAĞIZ"

Ödeme sistemleri günlük hayatın içine girmeye devam ediyor. Koşuşturmalı şehir hayatını kolaylaştırmak için geliştirilen Türk fintech'lerinden biri de Joker Menü. Eylül'de ABD'ye açılmaya hazırlanan Joker Menü'nün kurucusu Göker Toplu ile konuştuk:


Göker Toplu

SEPET ORTALAMAMIZ YÜKSEK

"Joker Menü uygulamamız, restorana gitmeden yemek siparişi vermeye ve ödemeye imkan tanıyor. Özellikle beyaz yakalı kesimin kasa kuyruğu, ödeme ve yemeğin hazır olması gibi süreçlerde yaşadığı zaman kaybını önlüyor. Kullanıcıların restorana gitmeden diledikleri yemeğin siparişini verip ödemesini yapmasını sağlıyoruz. Restoranlar için mevcut insan kaynaklarına ek olarak 'dijital garson' yaratarak işlerini artırıyoruz. Bu projeye 2016 yılı başında start verdik. Deneme süresi sonrası bu yılbaşından beri faaliyet gösteriyoruz. Bugün 12 iş merkezi ve AVM'de 100'e yakın restoranla çalışıyoruz. Günde ortalama 100 sipariş alıyoruz. Bizimle çalışan işletmelere önemli bir gelir katkısı sağlıyoruz. Şöyle ki bizden gelen siparişler restoranların ortalama sepet tutarından yüzde 20 fazla oluyor. Joker Menü'de ortalama sepet tutarımız 24 TL'yi buluyor.



50 BİN KULLANICIYA ULAŞACAĞIZ

Bugün 25 bin kullanıcımız bulunuyor. İstanbul odaklı olarak büyüme planımız var. İstanbul'daki 100 AVM'nin yarısında restoranlarla çalışmayı amaçlıyoruz. İlk hedefimiz 500 noktaya erişmek. Bu nokta sayısıyla kullanıcılarımızın da 2018 başında 2'ye katlanacağını, 50 bini bulacağını tahmin ediyoruz. Gelir modeli olarak Joker Menü'den verilen sipariş üzerinden belli bir yüzde alıyoruz. Uzun vadede ileri zamanlı sipariş özelliği geliştirmeyi planlıyoruz. Bu şekilde 2-3 saat önceden yemek siparişi verilmesini sağlayacağız. Bizi heyecanlandıran bir gelişme olarak kullanıcılarımıza fiyat avantajı verecek haftalık-aylık yemek çeklerini sunacağız. Bu konuda çalışıyoruz. Ayrıca Amerika pazarına girmeye hazırlanıyoruz. Eylülde farklı bir isimle New York'ta faaliyet göstermeye başlayacağız. Bu pazarda da başarılı olacağımıza inanıyoruz."





TÜRKİYE İŞ BANKASI

"Workup'a rekor başvuru geldi"

Workup girişimcilik programının başvuruları 3 -16 Temmuz tarihleri arasında yeniden açıldı. 2 hafta içinde 3 bine yakın rekor sayıda başvuru geldi. Henüz ikinci ayında bu kadar yüksek sayıda başvuru gelmesi, programın girişimcilik ekosisteminde kabul gördüğünü gösteriyor.

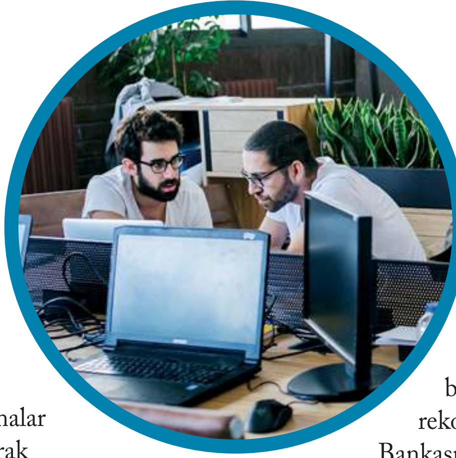
İş Bankası'nın ana destekçisi olduğu ve Kolektif House tarafından yönetilen Workup girişimcilik programı ikinci ayını tamamladı. Programa devam eden 7 girişim, her hafta yatırımcılar, alanında uzman ve öncü kişilerden işlerini daha ileriye taşıyacak eğitimler ve mentörlük seansları alıyor. Workup programı, geride kalan iki ay boyunca girişimcilerin istek ve ihtiyaçlarına göre şekillendi. Kolektif House Levent'te yer alan Workup ofisi Mayıs ayından bu yana Microsoft Türkiye, 500 Startups, Sherpa gibi şirketlerin yöneticileri ile Neytiv, Mutlubiev gibi start up'ların kurucularını misafir eğitmen olarak ağırladı.

AĞDA KİMLER VAR?

Mentorluk seansları için Workup'ın ağına katılan isimler ise şöyle: Teknoloji yazarı Timur Sırt, dünyanın en büyük kullanıcı deneyimi şirketlerinden Fjord'ün tecrübeli tasarımcılarından Cansın Bozoğlu, Türkiye'nin ilk VC'lerinden 212'nin partnerleri Numan Numan ve Ali Karabey, Türkiye'den dünyaya açılan girişimlerden Binnaz'ın kurucusu Sertaç Taşdelen, Zomato'ya satışı gerçekleşen Mekanist ve English Ninjas'ın kurucusu Ali Servet Eyüboğlu, deneyim tasarımı konusunun Türkiye'deki öncü şirketlerinden Sherpa'nın kurucusu Yakup Bayrak, Interviewjoy'un kurucusu Özgür Ünlü, Rulesimple'ın kurucusu Can Taner, Facebook Traninig Manager'ı Cenk Medeni, strateji danışmanı ve akademisyen Göksemin Gökalp Özdemir, Türkiye'nin en başarılı Saas girişimlerinden Sendloop'un kurucusu Cem Hürtürk ve akıllı reklam network'u Neytiv'in kurucusu Volkan Kırtok.
Aynı zamanda İş Bankası'nın bireysel ve ticari iş birimlerinin pazarlama ve ödeme sistemleri yöneticileri de ekiplere girişimlerini geliştirmeye

workup by Türkiye İş Bankası

yönelik mentorluk yapmaya devam ediyor.



YENİ BAŞARI HEDEFİ

Programın lider mentoru Ömer Erkmen, programla ilgili şöyle konuşuyor:

"Girişimciler, mentorlar ve programın yürütücü ortaklarıyla ilham verici konuşmalar yapan ekosistemin değerli oyuncuları olarak birbirimizi tamamlayarak ve birbirimizden öğrenerek iki ayı doldurduk. Her girişimin kendisi için koyduğu başarı hedefine ulaşabilmesini sağlamak bizim başarı hedefimiz, buraya kadar iyi geldik, daha da iyi olacağının işaretlerini de almaya başladık."

Programın yürütücüsü olan Hackquarters'ın kurucusu Kaan Akın, program başvurularına start verdikleri günden beri 2 binin üzerinde çok sayıda girişimcinin Türkiye'nin her yerinden başvuru yaptığını belirtiyor. Akın, sözlerine şöyle devam ediyor:

"Programa kabul ettiğimiz girişimlerin büyük bir bölümü gelir yaratmaya, ekiplerini genişletmeye bir kısmı da yatırımcıların ilgisini çekmeye başladı. Buna öncü olan İş Bankası'nın desteğini almamız büyük şans."

Programın başvuruları 3 Temmuz-16 Temmuz tarihleri arasında yeniden açıldı. Yeni başvurular, programın web sitesi olan workup.ist üzerinden chatbot aracılığıyla alındı. Yeni açılan başvurulara 2 hafta içinde 3 bine yakın rekor sayıda başvuru geldiğini belirten İş Bankası yetkilileri, henüz ikinci ayını dolduran bir girişimcilik programına bu kadar yüksek sayıda başvuru gelmesinin programın girişimcilik ekosisteminde kabul gören bir noktaya geldiğinin önemli bir göstergesi olduğunu söylüyor. Workup ofisine ev sahipliği yapan Kolektif House, girişimcisinden kurumsalına, 73 startup'ın, 11 melek yatırım ağının ve pek çok global firmanın çatısı altında çalıştığı mutlu bir yaşayan ofis. Daha motive ve verimli çalışmak için gereken servis ve altyapıdan fazlasını sağlayan Kolektif House'un çatısı altında üretmek startup'lara; hem yatırımcılarla hem de kurumsal firmalarla işbirlikleri ve fikir alışverişi yapma şansı sağlıyor. 7/24 yaşayan ofislerde; etkinlikler, buluşmalar, network'ler, paneller, eğitimler hiç eksik olmuyor.

GİRİŞİMCİLERİN KAZANIMLARI

Programdaki girişimcilerden Banamama, Octovan, e-Kira, Stubridge ve Overstruct geçtiğimiz hafta Workup ofisinde gerçekleştirilen Google Launchpad'in bir haftalık eğitim programına da katıldı. Girişimler özelinde Workup programı sürecinde yaşanan gelişmeler şöyle:

- **BOOSTFY:** Program öncesindeki gelirlerinin yaklaşık 7 kat fazlası gelir üretmeye ve tüm dünyadan müşterilerini artırmaya devam etti. Bunun yanında THY, PepsiCo, Koton ve BasiSystems gibi Türkiye'de ve dünyada büyük değer yaratan şirketlerin sosyal medya pazarlama ve satışlarını güçlendirmek için görüşmelere başladı.
- **BANAMAMA:** Her hafta mutlu müşteri sayılarını artırmaya devam ederken hayvan severlerin de kendi komünitelerine dahil olabilmesi için yeni çözümler denemeye devam ediyor. Bu süreç içerisinde hem Google Launchpad'e katılma hem Seedstarsworld'de sunum yapma şansı yakaladı.
- **OCTOVAN:** Mobil uygulamalarını çıkartarak ilk müşterilerine servis vermeye başladı. İş modelinin çalışabileceğini gördükten sonra şu an tüm planlarını kullanıcı sayısını artırmaya yöneltti. Ayrıca anlık taşımacılık sigortasını hayata geçirmeye çalışıyor.
- **E-KİRA:** Programa başladığından itibaren ödeme yapan müşteri sayısını 3 katına çıkarmayı başardı. Ürününü geliştirerek hem kira hem aidat ödemesi yapılabilecek bir platform haline geldi. Yakın zamanda da kira hesaplamaları, emlak vergisi gibi ev sahiplerinin ihtiyaç duyduğu özellikleri de kullanabilecekleri bir mobil uygulamayı hayata geçirecek. Yeni pazarlama yollarıyla daha fazla ev sahibi ve kiracısını platforma dahil etmeye devam ediyor. Temmuz ayında gerçekleşen Startups.watch'un 2017 ikinci çeyrek etkinliğinde de sunum yaparak yatırımcılarla bir araya geldi.
- **MANGR:** Kullanıcıların servisi deneyimleyebileceği bir beta uygulaması çıkarttı. Önümüzdeki günlerde e-paranın kullanılabileceği iş ortaklıklarıyla uygulamanın canlıya alınmasını hedefliyor.
- **OVERSTRUCT:** Mimari projelerin VR'a aktarılmasını otomatize edecek yazılımı sonlandırmaya ve ilk kullanıcılarını almaya devam ediyor. Bir yandan da potansiyel müşterilere yönelik iletişime geçebilecekleri bir web sayfasını da hayata geçirdi.
- **STUBRİDGE:** Düzenli olarak aldıkları kullanıcı deneyimi ve ürün mentorluklarıyla birlikte ürünlerini hem yeniledi hem geliştirdi. Şu an üniversitelerin yaz okullarındaki öğrencilerle testler yapıp Eylül ayında en verimli uygulamayla birlikte daha fazla kullanıcıya açılmayı planlıyor.

Elçin Cirik ecirik@capital.com.tr

Start up DOSTLARI



Aslında son dönemde çok sık duymaya başladık. Dev şirketler, start up'lara yatırım yapıyor, fon yaratıyor, mentorluk yapıyor, kuluçka/hızlandırma programları geliştiriyor. Devlerle start up'ların bu yakınlaşmasında ise yenilikçilik ve inovatif fikir arayışı etkili oluyor. Bu gerçekten hareket eden Endeavor Türkiye, TOBB GGK ve Bizz Consulting, "Startup Dostu Şirketler" ödüllerini hayata geçirdi. 250 girişimcinin katıldığı anket sonucunda start up dostu 10 şirket seçildi. İşte o şirketler…

Dünyada start up'larla kurumsal şirketlerin yakınlaşması hızlanıyor. Pek çok şirket, artık girişimcilerin yanında yer almak için hem fonlamada hem işin geliştirilmesi noktasında destek veriyor. Avrupa Birliği de son dönemde Mind the Bridge ve Nesta gibi organizasyonlarla start up'ların büyük şirketlerle iş birliği yapmasını destekliyor. Bunun için büyük organizasyonlar, "matching" (Eşleştirme) ve ödül etkinlikleri gerçekleştiriyor.

Kurumların girişimcilik dönüşümünü yöneten Core Strateji şirketinin kurucusu İhsan Elgin, start up dostu şirketlerin ayırt edici özelliklerinin sadece yatırıma odaklanan bakış açısından çıkarak start up'larla daha entegre çalışma ve "birlikte geliştirme" yaklaşımları olduğuna dikkat çekiyor. "Kurumların tanıştığı, destek verdiği her start up, yeni bir yaklaşım öğrenmede ve bunu kurum içine taşımada iyi bir fırsat. Start up'lar, kurumların mevcut problemlerine çözüm üretme, sunduğu ürün ve hizmetle kurum vizyonunun parçası olmada yüksek potansiyele sahip" diyen Elgin, kurumları tehdit eden yıkımın da çoğunlukla endüstrinin dışından geldiğine vurgu yapıyor. "Start up'larla kurulan diyalog, kurumların yıkımı öngörmelerine ve önlem almalarına katkı sağlıyor. Türkiye'de yeni keşfedilen bu dinamiklerde yurt dışında Unilever, Cisco, BMW, Metro ve SAP gibi markalar önemli ivme kat etti" diyor.

Start up'lara destek veren kurumsal şirketlere dikkat çekmek için Endeavor Türkiye, TOBB GGK ve Bizz Consulting iş birliğiyle "Startup Dostu Şirketler" ödülleri hayata geçirildi. Düzenlenen ankete 250 start up katıldı. Start up'lar, şirketleri iş birliğine açık olmaları, yatırım yapabilmeleri, mentorluk ve danışmanlık gibi konularda yardımcı olmaları, iş yapma potansiyelleri ve kuluçka/hızlandırıcı programları sunmaları gibi kriterlerle tercihlerini yaptı. Bu anket sonucunda ise start up dostu 10 şirket seçildi.





















Start up dostu şirketler

1 Bankalararası Kart Merkezi
2 Microsoft
3 Koç Holding
4 Garanti Bankası
5 Yemeksepeti
6 Akbank
7 İş Bankası
8 Türk Telekom
9 Turkcell
10 General Electric

Not: Start up dostu şirketler, Türkiye'nin önde gelen 250 start up şirketinin katıldığı anketle belirlenmiştir.


Soner Canko

GELECEĞE YATIRIM

Start up dostu kurumların başında Bankalararası Kart Merkezi (BKM) geliyor. Kurum, start up'larla özellikle de sosyal girişimcilere ayrı önem göstererek çeşitli iş birlikleri yapıyor. FinTech Istanbul platformuyla bu alandaki girişimlere network imkanı sağlayan etkinlik ve eğitimler düzenliyor. BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, "Dijital girişimler, geleneksel şirketlere kendilerini yenileyerek büyük organizasyon olmanın getirdiği bürokrasi ve hantallığı kapatmak için önemli fırsat kapılarını aralıyor" diyor. BKM Express dijital cüzdanıyla start up'ların hızlı, kolay ve güvenli ödeme almalarını sağlıyor. Canko, bugün blockchain, chatbot, bluetooth teknolojileri üzerinde uzman start up'larla birlikte çalıştıklarına da vurgu yapıyor.

Aynı şekilde Microsoft da Türkiye'de teknokent, kuluçka, hızlandırma programları ve yatırımcılarla birlikte çalışıyor. Microsoft, Türkiye'de 1.500'ün üzerinde girişimle bu çerçevelerde iş birliği yapıyor. BizSpark

> "Dost şirketlerin ayırt edici özellikleri, start up'larla daha entegre çalışma ve "birlikte geliştirme" yaklaşımları."

YALÇIN SEZEN İŞ BANKASI GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

"FONLAMADA **DESTEK VERECEĞİZ**"



İŞ BİRLİKLERİ Yeni ekonominin temel kavramlarından start up ekosistemini destekleyerek teknoloji odaklı iş yapış biçimlerinin yaygınlaşmasına ve katma değerli dijital iş modellerinin hayata geçmesine destek olmaya çalışıyoruz. Kolektif House'daki faaliyetlerimiz ve start up'larla kurduğumuz birebir temaslarda, en önemli ihtiyaçlarının girişimlerini sunacakları müşteriyi bulma ve tanıma olduğunu gördük. İlk etapta, girişimcilerle fikirlerini bir servis olarak bankamızın geniş müşteri tabanına ulaştırabilecekleri şekilde iş birliğine gittik. Ayrıca start up'ların çözümlerinin kullanıcısı yani müşterisi olduğumuz iş birliklerimiz var. Finansal teknolojiler üreten start up'ları, iştirakimiz Softtech ile iş ortağı şeklinde destekliyoruz.

YAKIN TAKİP Kolektif House Levent bünyesindeki Workup Girişimcilik Programı, en sıcak destek mekanizmamız... 6 ay süren bu programda şu anda 8 ekip yer alıyor. Ekosistemin önde gelen kişilerinden mentorluk alıyorlar. Ayrıca StartersHub XO hızlandırma programının ana destekçilerindeniz. Perakende sektörüne yönelik ödeme sistemleri konusunda çalışmalarımız var. Çok yakında yeni dijital inovasyonumuzun deneyim tasarımını da start up iş birliğiyle gerçekleştiriyoruz. Yapay zeka, robo danışmanlık, nesnelerin interneti ve büyük veri anlamlandırılmasında çalışan start up'ları yakından izliyoruz. Start up'ların en büyük ihtiyacı olan fonlama alanında da çalışıyoruz. Grup şirketlerimizden İş Yatırım'ın Girişim Sermayesi Portföy Yönetim Şirketi ile girişimcilere desteğimizi zenginleştireceğiz.

programında 5 yaşından küçük ve yıllık cirosu 250 bin doların altındaki girişimlere ücretsiz yazılım geliştirme teknolojileri desteği veriliyor. BizSpark Plus ile de cirosu 1 milyon doların altındaki hızlandırma programları girişimlerine 2 yıl için 120 bin dolar ve Azure bulut platformu kullanım hakkı tanıyor. Ayrıca hızlandırma programlarına dahil girişimlere iş geliştirme ve pazara açılmada da destek oluyor. Microsoft Türkiye Yazılım Geliştirme Teknolojileri Ekosistem Direktörü Behice Funda, "Nesnelerin interneti, M2M, yapay zeka gibi alanlar dünyada hızla büyüyor. Türkiye'de bu alanlara odaklanan girişimlerin sayısının artması için çaba göstereceğiz" diyor.

> "Start up'lara özellikle finansmana erişme, pazara ulaşma ve ilişki ağı kurma gibi zorlu aşamalarda destek veriyorlar."

KOÇ KÖPRÜ KURUYOR

Start up dostu şirketlerden biri de Koç Holding. Grubun start up'larla ilişkilerini Inventram şirketi yürütüyor. İleri teknoloji- mühendislik projelerine yatırım yapan ilk 'erken aşama teknoloji yatırım şirketi olan Inventram'ın genel müdürü Cem Soysal, buluşların patentle korunması ve lisanslaması, sermaye artırımıyla yatırım yapılması ve de inovatif ürün/ servisleri olan küçük ve orta ölçekli teknoloji şirketlerinin Türkiye'nin lider şirketleriyle buluşturulmasında faaliyet gösterdiklerini aktarıyor. Soysal, "Start up'ların en çok destek aldığı iş kolumuz, teknoloji ticarileştirme modelimiz Inventram Preferred Partners. Bu sistemle Türkiye'nin KOBİ'lerini Koç Topluluğu şirketleri ya da sektörlerinin öncü şirketleriyle buluşturma köprüsünü kurduk" diyor.

Inventram Preferred Partners'la lider şirketler, bu yeni teknoloji şirketlerinin müşterisi ya da stratejik yatırımcısı olabiliyor. Böylelikle genelde yurt dışından temin ettikleri yüksek fiyatlı ya da yüksek marjlı mühendislik ürün ve servislerini, daha uygun maliyetlerle Türk teknoloji şirketlerinden sağlayabiliyor.

Inventram, bugüne kadar alınan 5 bin 600'den fazla proje başvurusundan 6 şirket yatırımı, 42 patent yatırımı, 9



teknoloji ticarileştirme ve 21 Preferred Partner iş ortaklığı gerçekleştirdi. Şirket, dünya pazarlarında daha aktif olma amacıyla bugünlerde kanamayı durduran elektrostimülatör teknolojisi, artırılmış sanal gerçeklik ve giyilebilir akıllı görüntüleme teknolojileri üzerine yatırımlar yapıyor.

FİNTECH'LERLE YAKIN İŞ BİRLİĞİ

Bankalar da girişim ekosisteminin önemli oyuncuları. Örneğin Garanti Bankası, sektörde etki alanı geniş, yüksek değer yaratma potansiyeline sahip girişimlere destek oluyor. Haziran 2016'da "GarantiPartners Girişim Üssü"nü hayata geçiren banka, start up'ların özellikle iş kurma, finansmana erişme, pazara ulaşma ve ilişki ağı kurma gibi zorlu aşamalarda hızla ilerlemelerine katkıda bulunuyor. Şu an 19 girişim GarantiPartners portföyünde çalışıyor. Bankanın genel müdür yardımcısı Didem Dinçer Başer, "Şirketlerin ürün ve hizmetlerine start up'ların geliştirdiği yeni modelleri eklemesi, müşteri deneyiminde farklılaşmalarını ve rekabette öne geçmelerini sağlıyor" diyor. Banka bu anlayışla API'lerini fintech'lere açmaya gayret ediyor. Fintech gelişimini destekleyen Akbank, tüm uygulama geliştiricilerin diledikleri zaman ve mekanda girip çalışabilmeleri için API açan ilk banka olarak dikkat çekiyor. Akbank Direkt Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tolga Ulutaş, "İngilizce hazırlanan API portal sitesi https://apiportal.akbank.com ile API altyapısını dijital uygulama programcılarının kullanımına

NEVZAT AYDIN YEMEKSEPETİ'NİN CEO'SU

"GÜNCEL KALMAYI SAĞLIYOR"

27 GİRİŞİM **Start up'lara melek yatırımcı olarak finansal destek sağlıyor ve mentorluk yapıyorum. Bugüne kadar 27 şirkete toplam 15 milyon dolarlık yatırım yaptım. Yatırımlarımın bazılarını sıralarsam şöyle: Lidyana, Supplementler.com, ModaCruz, Iamnotbasic, Dry Taksi, Oak Bilişim, Justmop, Uplifers, Temizlikyolda, Baby Wee, Botega, Çaycı, ALES Cepte, Düşyeri... TOBB Genç Girişimciler, Galata Business Angels ve Endeavor'da yürüttüğüm görevlerde start up'larını hayata geçirme aşamasındaki genç girişimcilerle sürekli dirsek teması içerisindeyim. Ayrıca üniversitelerde ve diğer organizasyonlarda girişimcilere tecrübelerimi aktarmaya çalışıyorum.**



"BENİ BESLİYOR" **Bunun bana öncelikle güncel kalma anlamında bir katkısı oluyor. Yenilikleri daha 'içeriden' takip etme fırsatım doğuyor. Farklı iş modellerine kafa yormak, farklı pazarların dinamiklerini öğrenmek beni hem kişisel hem profesyonel anlamda besliyor. Ben her zaman tutkuyla bağlandığım bir fikri, insanların hayatını ve yaşayış şekillerini değiştirecek bir iş modeline dönüştürebilme hedefiyle çalıştım. Yatırım yaptığım kişilerde de bu potansiyeli arıyorum. İş fikrinden ziyade girişimcinin kendisine bakıyorum. Yaptığım yatırımların hangi sektörde olursa olsun, mutlaka teknolojiyi iş modelinin içine adapte etme gibi bir ortak noktaları var. Gelecekte de bu özellikleri bir arada bulunduran, beni heyecanlandıran iş modelleri ve girişimcilere yatırım yapmayı sürdüreceğim.**

CANAN M.ÖZSOY GE TÜRKİYE YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"KÜRESELLEŞMELERİNE **YARDIM EDİYORUZ"**



START UP RUHU **GE olarak gerek dünyada gerek Türkiye'de dev bir start up ruhuyla çalışıyoruz. 4 yıl önce GE Ventures adı altında bir kurumsal girişim sermayesi fonu kurduk. Bu bölümle tüm dünyadaki girişimcileri ortak bir ağ üzerinden endüstriyel internet çözümleriyle destekliyoruz. Türkiye'de ise GE'nin güçlü küresel çalışmalarının sağladığı deneyimle lokal çalışmalar yapıyoruz. Yetkinliklere sahip olduğuna inandığımız kişileri bir araya getirdiğimiz inovasyon merkezimiz sayesinde, müşteriler ve paydaşlarla birlikte endüstriyel bir kuluçka merkezi olarak hizmet veriyoruz.**

MENTORLUK **Türkiye'deki belli başlı sanayi şirketleriyle yaptığımız ortak inovasyon projelerine start up'ları da katıyoruz. Bugüne kadar 140 start up'tan oluşan bir ağ oluşturduk. 20'sine aktif olarak mentorluk veriyor ve iş ilişkileri kuruyoruz. Günümüzde ne kadar iyi işler çıkarsalar da start up'ların önünde büyük engeller bulunuyor. Bunların en önemlisi küreselleşmek. Bugüne kadar iki start up şirketi HyperCFD ve Delphisonic ürünlerini Predix üzerine taşıyarak global müşterilere erişmelerini sağladık. İlk etapta sağlık, enerji ve ulaştırma alanlarında start up'lara konsantre olduk.**

açıyoruz, onlara bir laboratuvar sunuyoruz" diye konuşuyor. Ulutaş, bu laboratuvarın bankaya katkısını şöyle özetliyor: "Akbank LAB tarafından yapılan etkinlikler ve araştırmalarla doğru fintech'lerle iş birliği yaparak ürün ve uygulamalarımızı, hız ve performans bazında bir üst seviyeye taşıyoruz. Örneğin Silikon Vadisi'nde çalışan Ripple ile 'blockchain teknolojisini yurt dışı para transferlerinde kullanmak için anlaştık."


Tolga Ulutaş

İKİ ŞİRKETTEN HAYATİ DESTEK

Türk Telekom, 2013'ten bu yana devam eden girişim hızlandırma programı PİLOT ile 300'ün üzerinde girişimle yüz yüze görüşme gerçekleştirdi.


Fırat Yaman Er

Şirket bu programdan şimdiye kadar mezun olan 35 girişime toplamda 1,2 milyon TL nakit desteği sağladı.
Türk Telekom Strateji, Planlama ve İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Fırat Yaman Er, girişimcilerle çalışmalarının şirketlerine kattığı artıları şu sözlerle açıklıyor: "Desteklediğimiz girişimlerin bize yaratıcılık, çeviklik, esneklik ve risk alabilme konularında ilham kaynağı olduğuna inanıyoruz. Önümüzdeki dönemde de enerji ve dijital sağlık alanındaki start up'ları kurumsal girişim sermayesi yoluyla destekleyerek inovatif ürün ve servis portföyümüzü genişletmeyi amaçlıyoruz."
Turkcell ise farklı bir yaklaşımla kitlesel fonlamada bir fırsat alanı yaratıyor. Şirket, 2016'da hayata geçirdiği kitlesel fonlama platformu Arıkovanı ile teknolojik ürünlere odaklanan girişimcileri destekçilerle buluşturuyor. Böylece girişimciler, ihtiyaç duydukları kaynağa toplum desteğiyle ulaşıyor. Destek vermek isteyenler girişimcilerin henüz prototip aşamasındaki ürünlerine ön sipariş verebiliyor. Turkcell Dijital Servisler ve Çözümlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ayşem Ertopuz, "Arıkovanı ile prototip aşamasındaki ürünler için girişimcilere mentorluk veriyor, onları vitrine hazırlıyoruz. Ücretsiz film desteği ve kampanya dönemi için medya bütçesi sağlıyor, her projeye belirli oranda sipariş veriyoruz" diyor. Projeler vitrinde kaldıkları 60 günde koydukları hedef fona ulaşmaya çalışıyor. ●

“STARTUPDOSTU.COM’U NEDEN DESTEKLİYORUZ?”

BKM, 2012’den beri start up ekosisteminin gelişmesine destek veriyor. Çalışmalarının meyvesini Startup Dostu Şirketler ödülüyle alan BKM, bu anlayışını daha geniş zeminlere taşımaya karar verdi. BKM Genel Müdürü Soner Canko, “Bu noktada yeni bir iletişim kanalı olarak dijital dünyayla ilk adımı atmak üzere kurulan Startupdostu.com platformunu desteklemeye karar verdik” diyor.

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Startup Dostu Şirketler’den biri. Start up ekosistemine verdiği desteği ve iletişimi kurum kültürüne dönüştüren şirket, 2012’den beri internet girişimcileriyle yakın temasını sürdürüyor. BKM Genel Müdür Soner Canko, Türkiye’yi, gençleri ve her yaştan girişimci ruhu geleceğe taşıyacak yolun girişimcilikten geçtiğine inandıklarını söylüyor. Canko, “BKM olarak bizim faaliyet sınırlarımız, sorumluluk alanlarımız belirli. Buna rağmen bu alanlar içinde girişimciliği destekleyerek ekosistemimizin kısa sürede ne kadar büyük adımlar atabileceğini gördük” diyor. Bugün BKM’nin kendi girişimcilik ağı içinde doğrudan ve dolaylı olarak 50’nin üzerinde girişime dokunduğunu aktarıyor. BKM Genel Müdürü Soner Canko ile start up ekosistemine verdikleri desteği ve Startup Dostu Ödülleri’ni konuştuk:

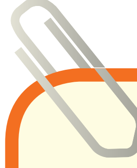
Startupdostu.com fikri nasıl ortaya çıktı?
Girişim ekosisteminin bir ülkenin ekonomik ve teknolojik açıdan gelişmesi için ne kadar önemli olduğunu artık kimse inkar edemez. Yeni girişimlerin doğması, gelişmesi ve başarıya ulaşabilmesi için girişimci ruhların ortaya çıkarılması, cesaretlendirilmesi ve teşvik edilmesi büyük öneme sahip. Tüm bunları bir bütün olarak düşündüğümüzde girişimler için onlarla sadece finansal yatırımcı ilişkileri değil aynı zamanda dostluk bağları kurmak gerektiğini görüyoruz.
Bankalararası Kart Merkezi (BKM) olarak 2012 yılından itibaren internet girişimcileriyle iş birliklerine başladık. Zaman içinde artan bu etkileşimi ve iş birliklerini kurum kültürümüzün bir parçası haline dönüştürdük. Bunun sonucunda 2017’de ilk kez düzenlenen Startup Dostu Şirketler programında ödül aldık. Bu ödülün verdiği gurur ve mutluluk bizde, “Neden bu anlayış ve yaklaşımı daha geniş zeminlere ulaştırmaya çalışmayalım” sorusunu doğurdu. Bu noktada yeni bir iletişim kanalı olarak dijital dünyayla ilk adımı atmak üzere kurulan Startupdostu.com platformunu desteklemeye karar verdik.

BKM bu projeyi neden destekliyor? Neden bu kadar önem veriyor?
Türkiye’yi, gençlerimizi, her yaştan girişimci ruhu geleceğe taşıyacak yolun girişimcilikten geçtiğini biliyoruz. BKM olarak bizim faaliyet sınırlarımız, sorumluluk alanlarımız belirli. Buna rağmen bu alanlar içinde girişimciliği destekleyerek ekosistemimizin kısa sürede ne kadar büyük adımlar atabileceğini gördük. Bugün ülkemizde çok az sayıda şirket girişimcilik ekosistemini destekliyor. Bu nedenle bu konuda alınacak çok yol var. İnternet girişimciliği dünyasında olup bitenleri ne kadar çok duyurabilirsek ve bu dünyaya ne kadar çok şirketi çekebilirsek, girişimci ruhları da o denli cesaretlendirmiş ve onlara yeni yollar açmış oluruz. Bu minik adımların hepsi toplandığında ülkemizin kaderini değiştirebilecek büyük bir adım atma

gücümüz de o denli artmış olacak. Duyduğumuz heyecanı ve azmi ne kadar çok paydaşla paylaşırsak, Türkiye'de girişimcilik ekosisteminin geleceğinin de o kadar parlak olacağına inanıyoruz.

BKM de start up dostu bir şirket midir? Siz neler yapıyorsunuz?
Start up dostu bir şirket olmak için büyük gayret harcıyoruz ve imkanlarımızı sonuna kadar kullanıyoruz. Bugün BKM'nin kendi girişimcilik ağı içinde doğrudan ve dolaylı olarak dokunduğumuz 50'nin üzerinde girişim var. Bu girişimlerin bazıları için bir müşteri olarak, bazıları için sundukları ürün, hizmet ve servislerde BKM Express ile kampanyalar düzenleyerek yakın ilişki kuruyoruz. Bunun dışında fintech ve ödemeler dünyası alanında gerçekleştirdiğimiz eğitimler ve etkinliklerde aktif rol vererek, Türkiye içinde ve yurt dışında katıldığımız etkinliklere onları da davet ederek, girişimcileri cesaretlendirmeye teşvik etmeye, desteklemeye, tanıtmaya ve iş ağları içinde yeni kurum ve kişilerle tanıştırmaya gayret ediyoruz.
BKM olarak biz start up dostu bir kültürle hareket ederken hem onlara yardımcı oluyoruz hem pek çok yeni şeyi birlikte keşfedip öğreniyor, kendi alanımızda küresel bir lider konumu kazanmak için onlardan da güç alıyoruz.

Start up dostu şirket dediğimizde ne anlıyoruz? Bu kapsama neler giriyor?
Girişimlerden bahsettiğimizde genellikle akla yatırımcı ilişkileri ve milyar dolarlık bir şirkete dönüşme yarışı içindeki teknoloji girişimleri geliyor. Öte yandan kapımızı çalıp sadece "Fintech nedir" diye soran gençlerimiz ve dostlarımız var.
Burada start up kültürünün merakla başladığının altını çizmem lazım.
Start up dostu olmak en basit sorulara, bıkmadan, usanmadan ve yüzlerce kez farklı kişilerden gelse bile cevap verebilmekle başlıyor. Bazen bu cevaplar onları doğru soruları sormaya yönlendirmek ve sonrasında doğru kişilerle tanıştırmakla devam ediyor.
Dost kelimesi, doğası itibariyle fedakarlık yapmayı gerektiriyor. Bunun ne ölçekte olabileceğini ise kurum kültürü ve yapısı belirliyor. Ben, her kurumun ve işletmenin bu dostluğun bir parçası olabileceğine inanıyorum. Bunu yaparken de start up'ların da bizlerin dostu olduğunu ve tüm bu



"TÜM PAYDAŞLARA CESARET VERSİN"

Startup Dostu Şirketler Ödülü için neler düşünüyorsunuz? Siz de orada ilk sırada yer aldınız.
Biz bu ödülü almaktan büyük gurur ve mutluluk duyduk. Bu sayede ne kadar doğru bir yolda olduğumuzu dostlarımızla tekrardan paylaşma imkanı bulduk. Bu ödül programının bir yarış olmamasını ve ekosistem içindeki tüm paydaşlara cesaret verip diğer kurum ve şirketlerimize örnek olmasını kesinlikle çok yerinde bir adım olarak görüyoruz. Bu programın, ülkemizde girişimcilik kültürünün en doğru şekilde yayma ve güçlü, sağlıklı bir ekosistem için tüm paydaşları motive etme görevini de başarıyla yerine getireceğini umuyorum.



paydaşların daha önce bahsettiğim dev adımları atacak bir organik yapıya dönüştüğünü de asla unutmamalıyız.

Start up dostu olmak isteyen şirketler işe nereden başlamalı?
Kapılarını çalıp bir fikir paylaşmak isteyen varsa her gün 15 dakikalarını veya haftada bir saatlerini ayırmakla işe başlayabilirler. Eğer bu amaçla kapılarını kimse çalmıyorsa yapılarını buna uygun hale getirmek en doğru adım olacaktır. Bir diğer önemli husus ise bizler girişimlere dost olmak istiyoruz. Bu sebeple "Sizin için ne yapabilirim" sorusunu sormayı bir düstur edinmeliyiz.

Türkiye'de bu konuda öne çıkan şirketler neler yapıyor? Dünya çapında örnekler var mı?
Türkiye, kültürü ve yakın insani ilişkileri açısından doğal bir avantaja sahip. Start up dostu olmanın bir tebessüm ve basit bir diyalogla başladığını düşünürsek burada herkes elindeki imkan dahilinde bu ekosisteme paydaş olmaya gayret göstermelidir. Bu gayretin, dünya çapında örnekler çıkarmak için de bir vizyon oluşturacağına eminim.

"Lüksteki



Caroline Koç & Banu Yentür

ÖZLEM AYDIN AYVACI oaydin@capital.com.tr

potansiyeli gördük

Caroline Koç ve Banu Yentür, *girişimcilik ruhlarının peşinden giderek Haremlique ve Selamlique isimli iki marka yarattı. Bu iki markayla sınırların ötesine geçen bir hikaye yazan girişimciler, bugün bulundukları noktadan memnun. Ancak gitmek istedikleri daha çok yol var. Haremlique ve Selamlique Kurucu Ortağı Caroline Koç, Haremlique'in yurt içinde ve yurt dışında daha fazla evde bulunmasını sağlamayı hedeflediklerini söylüyor.*

Caroline Koç ve Banu Yentür, genlerinden gelen girişimcilik ruhunu, tutkuları olan tekstil ve tasarımla birleştirerek Haremlique'i yarattı. Ardından Selamlique doğdu. Bugün Haremlique ve Selamlique, dünya çapında işler haline geldi. Haremlique'in yurt içinde 4, yurt dışında da 3 mağazası var. Selamlique'ın ise yurt içinde 6, yurt dışında da 6 mağazası yer alıyor. Ayrıca marka 20'den fazla ülkeye ihracat yapıyor. Harrods gibi pek çok uluslararası mağaza zincirinde de Selamlique ürünleri satılıyor.
Haremlique ve Selamlique'ın kurucu ortağı Banu Yentür, en önemli hedeflerinin yarattıkları markaların dünya markası olmayı başarması olduğunu söylüyor. Haremlique ve Selamlique'ın kurucu ortağı Caroline Koç ise Haremlique'in daha fazla evde bulunmasını sağlamayı hedeflediklerini belirtiyor. "Selamlique'ın kapsüllü Türk kahvesi makinesiyle birlikte Türk kahvesini yurt dışında yaygınlaştırma çalışmalarına devam ediyoruz" diyor.
Türkiye'den çıkan dünya çapında bir girişimcilik hikayesinin sahibi iki kurucu ortak, sorularımızı şöyle yanıtladı:

Girişimciliğe nasıl başladınız? Ailenizin etkisi oldu mu?
Caroline Koç: 1786'da İzmir'e yerleşen, 1800'lerden bu yana da tekstilci olan bir aileden geliyorum. Çocukluğumdan bu yana tekstil işiyle haşır neşir büyüdüm. Pamuk, iplik, yün, dokuma gibi tekstile dokunan her şeye çok ilgiliydim. İşletme okudum. Sonrasında uzun yıllar Edwards'ın yöneticiliğini yaptım. Edwards, iş hayatındaki ilkokulum oldu. Bir ev tekstili markası yaratma fikri hiçbir zaman bana uzak değildi. Tabii genlerden gelen bir tarafı da vardır belki de ama girişimciliğe başlamamda en önemli etken işime olan tutkumu yepyeni bir sayfaya taşıyabileceğim ve dünyaya açılabileceğimiz bir marka yaratma heyecanıydı.

Banu Hanım, tekstil tasarımı alanında deneyim sahibisiniz. Bu işe girmeye nasıl karar verdiniz?
Banu Yentür: Çocukluğumda ilk elime aldığımda yumuşacık, çekince uzayan pamuk, o zamanlar benim için bir oyundu. Ancak bu uzunluğun bir kalite göstergesi olduğunu anladığımda, tekstil benim için bir merak konusu oldu. Bunun üzerine resme ve renklere olan ilgim birleşince tasarım okumaya karar verdim. Haremlique ile çocukluk hayallerimi gerçekleştirdiğimi düşünüyorum.

Haremlique ve Selamlique nasıl doğdu? Nasıl ortak oldunuz?
Yentür: 10 yıl önce İzmir'deyken bir gün Caroline beni aradı.

TÜRK KAHVESİNİN PERFORMANSI NASIL?

Koç: "Türk kahvesi, son 10 yılda 5 kat büyüyen bir sektöre dönüştü."

Caroline Koç

“SOSYAL GİRİŞİMCİLER İLGİMİ ÇEKİYOR”



YENİ GİRİŞİMLER İçinde bir anlam bulacağım, etkisi olacağına inandığım yeni konularda tabii ki yeni girişimlerim olabilir. Sosyal girişimciler daha fazla ilgimi çekiyor.

FİKİR ALIŞVERİŞİ Start up'ları desteklemek hepimizin görevi. Potansiyel vadeden girişimcilerle tecrübe ve network paylaşımında bulunmayı çok önemsiyorum. Onların heyecanını dinlemek, karşılıklı fikir alışverişinde bulunmak beni çok besliyor.

NELERLE İLGİLENİYORLAR? Start up'larla iş birlikleri, birbirine müşteri olma, ortak ürün ya da hizmet geliştirme, yatırım yapma veya satın alma gibi değişik şekillerde olabilir. Start up'larla ortak değer yaratabileceğimiz her türlü iş birliğine açığız. Özellikle Haremlique tarafında işimize teknoloji katabilecek iş birliği imkanları ilgimizi çeker.

“**GİDELECEK YOL VAR”** Bir sonraki aşamada, sosyal etkisi olabilecek bir girişimi hayata geçirebilirim ya da girişimcileri çeşitli şekillerde daha fazla destekleyebilirim.

Ev tekstili üzerine katma değerli bir marka yaratmak istediğini söyledi. Bu planını da birlikte hayata geçirmeyi teklif etti.
Koç: İşin başında lüks kategoride dünya çapında bilinen Türkiye markaları yaratmak amacıyla yola çıktık. Banu, tasarım konusunda iddialı ve tutkulu biridir; dolayısıyla onunla birlikte bu yola çıkmak işin önemli temeli oldu. Bu işe başlarken yurt dışında çok sayıda Türk markası vardı. Ancak lüks kategorisinde Türkiye'den dünyaya açılan bir markadan söz edilmiyordu. Buradaki potansiyeli gördük, sadece ev tekstili ve aksesuarlarında değil kahve kokusunu dünyaya taşıyabileceğimiz iki marka yaratmaya karar verdik. Markalarımız bu topraklarda kurulsun ve buradan dünyaya açılsın istedik. Bir fırsatın peşinden gittik. Başlangıcı tekstille yaptık ki bu Banu'nun da benim de genlerimizin buluşma noktasıydı.

Birbirinizi nasıl tamamlıyorsunuz?
Koç: Her şeyden önce işine tutkuyla bağlı iki arkadaşız. Bir iş modeli kurguladık. Bu süreç bize heyecanın ve inancın, insanın girişimci tarafını perçinleyen iki önemli duygu olduğunu öğretti. Eğer doğru işi, doğru insanlarla yapmıyorsanız ilerleyeceğiniz yolun çok uzun olmayacağı evrensel bir gerçek. Hedeflerimizi birlikte koyduk, birlikte büyüttük. Dinlemeyi ve hızlı karar almayı seviyorum. İş hayatında ileriye bakmayı severim. Hatanın olabileceğine inanırım ama tekrarını sevmem. Açık konuşmayı tercih ederim. Herkesi olduğu gibi kabul edip mesafemi de buna göre ayarlarım. Bir işi yaparken de nasıl bir etki ve fayda yarattığımıza, ortaya çıkan anlama bakarım.
Yentür: Aynı pencereden bakıp farklı özelliklerimizin olması, katkıda bulunduğumuz markalarımızın ortaya çıkmasındaki önemli dengelerden biri. Tasarım deneyimimden dolayı, Türkiye'nin sahip olduğu katma değeri yüksek olan ürünleri ortaya çıkarmayı gerçekten çok istiyordum. İkimiz de keyif alarak üreten kadınlarız. Öyle ki Haremlique'te tekstille uğraşırken birden Selamlique ile Türk kahvecisi olduk. Haremlique İstanbul'u, ev tekstili markası olarak Aralık 2007'de kurduk. Bu yıl 10'uncu yılımızı kutlayacağız. Haremlique, çok özel, sadece bizim için üretilen bez üzerine yaptığımız tasarımları simgeliyor.

Ortak iş yapmanın zorlukları ve hayatı kolaylaştıran yanları neler?
Koç: Sanırım ortak bir amaçla, hedefle hatta hayalle yola çıktığımızdan ortak iş yapmanın zorluğunu pek yaşamadık. Haremlique ve Selamlique'ı patron şirketi gibi hiç kurgulamadık. Profesyonel bir ekibimiz var.
Yentür: Caroline'le ruh olarak çok aynı olmamıza



Banu Yentür

"İNANDIĞIMIZ PROJELERİN İÇİNDE YER ALMAK İSTİYORUZ"

HEDEFLER Markalarımızın dünyada iyi bir konumda olduğunu görmeyi ve her zaman keşiflere devam edebilmeyi çok istiyorum. Kültürümüze özgü değerleri yansıtan Haremlique ve Selamlique ürünlerini dünyaya taşımanın önemli bir misyon olduğunu düşünüyorum. Ülkemizde çok büyük bir know how var. Bu nedenle de Türkiye'nin kendi özelliklerini daha çok öne çıkarması gerektiğine inanıyorum. Girişimciler 'Made in Turkey' kavramına önem vermeli.

PROJELER Uluslararası marka olma yolunda yürüyüp Selamlique ile 12 ülkede 6 mağaza ve 20'nin üzerinde satış noktasıyla büyümeye devam etmek maddi-manevi ciddi emek istiyor. İstanbul Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Terminali'nde Selamlique'ın ilk kez yiyecek servisi de yaptığı 'Selamlique Cafe' büyük ilgi görüyor. Türkiye'nin dünyaya açılacak yeni kapısı, 3. havalimanına çok inanıyoruz ve mutlaka inandığımız projelerin içinde yer almak istiyoruz.

rağmen eğitimlerimiz ve eğilimlerimiz açısından farklı görev paylaşımlarımız var. Bunu da aynı düşüncede olup farklı pencerelerden bakma özelliği gibi düşünürsek, bu özelliklerimiz iş hayatında bizi çok olumlu etkiliyor. Çok büyük rakamlarla yatırım yaparak çıkmadık bu yola. İki markamıza ve ürünlerimizin 'Made in Turkey' olmasına tutkunuz.

Bir tekstil markasından Türk kahvesine geçişin hikayesini paylaşır mısınız?
Koç: Türk kahvesi, son 10 yılda 5 kat büyüyen bir sektöre dönüştü. Türkiye'de yerleşik bir kahve kültürü var ama dünyada da büyük bir potansiyeli olduğuna inanıyoruz. Biraz potansiyel ve fayda buluşması.

Yurt dışında hangi ülkelerde nerelerde hangi markalarla varsınız?
Koç: Haremlique'in yurt içinde 4 mağazası var. Yurt dışında Kuveyt, Suudi Arabistan ve bir ay içinde açılacak Miami ile 3 mağazaya ulaşacağız. Ayrıca Bloomingdale's gibi pek çok uluslararası mağazalar zincirinde de Haremlique ürünleri yer alıyor.
Selamlique'ın ise yurt içinde 6 mağazası var. Eylül başına kadar 2 mağazamız daha açılacak. Yurt dışında ise Birleşik Arap Emirlikleri, Kıbrıs, Katar ve Suudi Arabistan olmak üzere 6 mağazamız bulunuyor. Ayrıca 20'den fazla ülkeye ihracat yapıyoruz. Harrods gibi pek çok uluslararası mağaza zincirinde Selamlique ürünleri satılıyor. Selamlique'ta ilk yurt dışı durağımız 2010 yılında Harrods olmuştu. Mağazalarımızda işler çok iyi gidiyor.

Kahve pazarı bu süreçte oldukça büyüdü. Size nasıl yansıdı?
Yentür: Selamlique'ın sektöre girmesiyle Türk kahvesi daha çok konuşulur hale geldi. Selamlique ile birlikte kahve pazarı tamamıyla değişti ve gelişti. 2009'dan bu yana Türk kahvesi pazarı, yaklaşık 3 kat büyüdü. Dünyanın ilk kafeinsiz Türk kahvesini çıkardık.
Koç: 2016 yılında Arçelik'le birlikte hayata geçirdiğimiz kapsüllü Türk kahvesi makinesiyle hem kendi girişimcilik hikayemizde hem markamızın hayatında hem de Türk kahvesi sektöründe bir kilometre taşına ulaştık. Kapsüllü Türk kahvesi makinesi sektöründe bir ilk oldu. Ar-Ge'si yaklaşık 2 yıl sürdü ve Arçelik bu makine için 21 patent aldı. Riskli miydi bu aşama? Bence riskli değildi ama çok heyecanlıydı.
Yentür: Bu süreçte gelen e-postalar, talepler, yorumlar ve aldığımız uluslararası If Gold Tasarım Ödülü bizi daha çok cesaretlendirdi. ●

Özlem Aydın Ayvacı oaydin@capital.com.tr

KAPANMA SENDROMU

Aslında en moral bozucusu Markafoni ve Tazedirekt'in kapanmasıydı. Yatırım sıkıntısı da bulunmayan bu iki start up'ın gidişi tam bir şok etkisi yarattı. Türkiye'deki tabloya baktığımızda her 10 start up'tan 9'unun, ilk 18 ay içinde kapandığını görüyoruz. 18 ayın sonunda ayakta kalmayı başarabilenlerden 3'üncü yılını göremeden kapananların oranı ise yüzde 35'i buluyor. Yani kapanma, start up ekosisteminin bir gerçeği... Peki neden başarısız oluyorlar? İşte nedenleri...





Kapanan 50 start up ne kadar yaşadı?

	Şirket	Yaşam süresi (yıl)
1	Estore.com.tr	10
2	Markafoni	9
3	Céidot	9
4	Unnado	7
5	Pabbuc.com	7
6	Alamarka	6
7	Weblebi.com	6
8	Annelütfen	5
9	Evimnet	5
10	Bidolu.com	5
11	Butikbebe.com	5
12	Hemalhemsat.com	5
13	İncir.com	4
14	Clubboon	4
15	Modagram.com	4
16	Vipdukkan	3
17	Sporcum	3
18	Butigo	3
19	İrmik.com	3
20	Lokum.com	3
21	Clover Game Studio	2
22	memurfoni.com	2
23	Koysepete.com	2
24	Vimjo.com	2
25	Whonear	2
26	DBT	1,5
27	Bazlia.com	1,5
28	Fitandcolor	1
29	Stilsos	1
30	Tazedirekt	1
31	BingoMingo	1
32	futbolburada.com	1
33	DesignLocks	1
34	Evimister.com	1
35	Goboti.com	1
36	Gurunzi.com	1
37	İndragandi.com	1
38	KuponGezgini.com	1
39	Zidaya.com	1
40	Petofoni.com	1
41	Gamoba.com	1
42	Saklısehir.com	1
43	Etiqadd.com	1
44	Youlike.com	1
45	Pakette.com	1
46	Ilookforyou	1
47	Trend.im	1
48	Firsatkoltugu.com	0,9
49	Tabletseminerler	0,5
50	Fyonk.com	0,4

“Hoşçakalın!

2010 yılında başladığımız maceranın sonuna geldik. Türkiye’de ilk kitlesel bağış toplama platformunu kurma misyonuyla çıktığımız yolculuğumuzun başında, BenVarım gibi bir projenin ülkemizin sosyal ve hukuki dirençleri altında çalışabileceğine kuşkuyla bakılıyordu. Türkiye’nin önde gelen 12 sivil toplum kuruluşuna bağış toplanması, BenVarım’ın katma değer yaratan bir fikir olduğunu kanıtlamış oldu. Buna rağmen bir internet girişiminin yakalaması gereken büyüme ivmesini yakalayamadığımız ve üstlendiğimiz rolün sorumluluklarını yerine getirebilecek organizasyonu kuramadığımız için Benvarim.com’un operasyonlarına devam etmeme kararı aldık. Birçok hata yaptık ve öğrendiklerimiz sayesinde, hiçbir şeyle değişmeyi tercih etmeyeceğimiz bir deneyim edindik. Öğrendiklerimizi, aktarmaya her daim hazırız. Bu iyi niyetimizin bir işareti olması amacıyla öğrendiklerimizin kısa bir listesini sizlerle paylaşıyoruz. Ayrıca ‘Ben varım!’ diyen 1.069 gönüllü sayesinde 36 bin 743 TL bağış toplandığını da belirtmek istiyoruz.”
Bu veda, Gerçek Karakuş ve Levent Baş tarafından kurulan Türkiye’nin ilk kitlesel bağış platformu olan ve sadece 3 yıl yaşayan BenVarım’a ait.
BenVarım aslında yine de yaşam süresi açısından şanslı bir girişim. Çünkü Türkiye’de

HASAN ASLANOBA
ASLANOBA CAPITAL

"FARKLILAŞAMAYANLAR RİSK ALTINDA"

ÜRÜN-PAZAR UYUMU Start up'ların kapanmalarının en önemli nedeni, ürün-pazar uyumunun sağlanamaması. Henüz ürün-pazar uyumu sağlanamamış bir girişimse bu girişim ya en başta hiç yatırım alamıyor ya takip eden yatırımı alamadığı için parası tükeniyor ve kapanmak zorunda kalıyor. Çok farklı denemelere rağmen uyum gerçekleşmiyorsa daha fazla para yakmadan kapatma kararı verilmesi en doğrusu.

YETERSİZ BÜYÜME Diğer önemli nedense girişimin aldığı yatırımı çok hızlı tüketmesi ve karşılığında sağlanan büyümenin yetersiz olması. Yatırımcı, eğer çok para yakılıyorsa bunun karşılığında en azından çok hızlı büyüme görmek ister. Hızlı büyürken işin birim ekonomisine de dikkat edilmesi şart.

BÖYLE BİR EĞİLİM YOK Türkiye'de kapanma eğilimi diye bir kavramdan bahsetmek anlamlı değil, hatta muhtemelen dünyadaki kapanma oranları bizden daha yüksek. Çünkü gelişmiş ülkelerde sermaye bol olduğu için aslında yatırım almaması gerekenler de yatırım bulabiliyor. Günün sonunda, start up'lar yüksek risk-yüksek getiri özelliğinde yatırımlar. Bu riskleri azaltmak için çok sayıda ve tabii ki olabildiğince iyi girişimlere yatırım yapılarak risklerin dağıtılması şart. Ancak mobil odaklı olmayanlar, pazar liderini takip eden ve farklılaşamayan tüm işler daha fazla başarısızlık riski altında.

Rina Onur Şirinoğlu
"Kapanmış start up'ların yatırım ortalaması 1,3 milyon dolar."

kurulan her 10 start up'tan 9'undan fazlası ilk 18 ay içinde kapanıyor. 18 ayın sonunda ayakta kalmayı başarabilen start up'lardan 3'üncü yılını göremeden kapananların oranı ise yüzde 35'i buluyor.


Rina Onur Şirinoğlu

DÜNYADA NASIL?

Gelişmiş ülkelerde de start up ömürleri, Türkiye'den çok farklı değil. Gelişmiş ülkelerde de kurulan her 10 start up'tan 9'unun kapandığını görüyoruz. Bu oran da tahminen yüzde 85-90 civarında seyrediyor. Üçüncü yılını göremeden kapanan start up'ların oranı ise gelişmiş ülkelerde yüzde 25.
500 Startup Yönetici Ortağı Rina Onur Şirinoğlu, Amerika gibi teknoloji girişimlerine finansmanın çok yüksek olduğu ülkelerde, bir girişimin son aldığı yatırım turu ardından ortalama yaşam ömrünün 20 ay olduğunu söylüyor. Şirinoğlu, dünyadaki durumu şöyle açıklıyor: "Kapanan start up'ların yüzde 55'i, 1 milyon doların altında yatırım almış. Kapanmış start up'ların aldığı yatırım ortalaması ise 1,3 milyon dolar."
Aslında neden kapandıkları sorusu start up'ların doğasında var. Start up'lardan sürekli agresif büyümesi ve değişim yaratması bekleniyor. "Bunu yapmak o kadar zor ki" diyen Otsimo Kurucu CEO'su Hasan Zafer Elçik, sağlıklı büyümek için 3 önemli konuya dikkat çekiyor ve bunları şöyle açıklıyor:
"Ürün-pazar uyumu, takım ve nefeslerini sürdürebilecekleri kadar nakit. Tüm dünyada yapılan araştırmalar gösteriyor ki start up'ların yarısı doğru ürün-pazar uyumunu bulamamaktan batıyor. İki ve üçte ise kaynak eksikliği ve takım içi sorunlar geliyor."

İŞTE GERÇEKLER

Aslında Türkiye'de start up'ların batmasında tüm ekosistemin fikir birliği ettiği çok sayıda neden var. Boğaziçi Ventures Kurucu Ortağı Burak Balık, bunlardan en önemlilerini şöyle ifade ediyor:
"Öncelikle araştırma yapmadan işe kalkıştıkları için görülebilecek birçok şeyi görmeden zaman ve para harcayabiliyorlar. Doğru ekibi kurmakta zorlanıyorlar. Hayal ettikleri projeyi olması gerektiği gibi hayata geçiremiyorlar ve üçüncü ana sorunları da gerekli finansal kaynaklara ulaşamıyor olmaları. Maalesef Türkiye'de start up dünyası üzerine çok konuşan, seminerler veren fakat hayatı


Burak Balık

boyunca tek bir start up içinde yer almamış çok kişi var. Kısacası bu konuda sohbet eden çok ama yatırım yapan az."
Bulutistan Genel Müdürü Orçun Özalp ise kepenk vurduran sebepler arasında zamanlama sorununa dikkat çekiyor ve şöyle devam ediyor:
"İyi bir fikri kötü zamanlama batırabiliyor. Bir diğer kritik başarı faktörü ise yeni iş kurmanın özünde bir oyun kurmaya benziyor olması. Eğer oyunun içindeki herkes doğru rolde ve kurallar da net değil ise o zaman ikinci bir viraj start up'ları kazaya zorluyor."
Etohum Kurucusu Burak Büyükdemir, start up'ların kapanmasının nedenleri arasında girişimci adaylarının gerçekten kararlı olmamalarını sayıyor. "Girişimcilik tam zamanlı yapılacak bir iş ve işe tam anlamıyla yoğunlaşmak gerekiyor" diye konuşan Büyükdemir, girişimci olmaya karar verdikten sonra yol arkadaşlarının iyi seçilmesi gerektiğini söylüyor.


Serkan Ünsal

DOĞRU ZAMAN

Peki bir start up kötü gidişata ne kadar dayanmalı? Kapatma kararı ne zaman alınmalı? Revo Capital Genel Müdürü Cenk Bayrakdar, temelde bir start up için kapanma kararını müşterinin yaratılan ürün ve servis hakkındaki düşüncelerinin belirlemesi gerektiğini düşünüyor. Bayrakdar, müşteri için sürdürülebilir bir yarar sağlanamamışsa o start up'ın kalıcı olmasının çok zor olduğunu söylüyor ve şöyle devam ediyor:
"Fark yaratılan konuda içeride ne kadar know how ve uzman kadro oluşturulduğu önemli. Bu aşamada içerideki teknik bilgi ve kadro büyük önem taşıyor. Tüm bunların finansal yansıması olarak brüt kâr marjının negatif olduğu bir resim uzun süre sürdürülemez oluyor. Kısacası müşteri gözünde ürün ya da servisin birim değeri onu üretmek için harcadığınız efordan az oluyor. Bu resim dahilinde eğer ekip dağılmış ve şirket içi güçlü olunan alanlara yönelik bir pivot fırsatı gözükmüyorsa şirketi kapamanın zamanı gelmiş demek oluyor."
Letven Kurucu Ortağı Kamil Kılıç, ölçeklenebilir, pazarla ilişkisiz bir iş modeli varsa hızlı şekilde kapanması ya da iş modelinde yapılacak değişiklikle işin farklı bir modele pivot edilmesi gerektiğini belirtiyor. Yatırıma göre yapılan planlamada eğer hedeflenen ikinci yatırıma uygun performansı gösteremediyse kapanması gerektiğini söylüyor.
Startup.watch Kurucusu Serkan Ünsal da problemi sabit tutup tüm diğer değişkenleri değiştirdikten sonra da sonuç alınamıyorsa kapatma kararının alınmasından yana. Ünsal, "Yani çözüm değişebilir, gelir modeli değişebilir, ekip değişebilir, pazar değişebilir ama kullanımlar hala kötü seviyelerdeyse o zaman kapatmak gerekiyor" diyor.

KİMLER RİSK ALTINDA?

Startup.watch Kurucusu Serkan Ünsal, ürün yönetimi ve pazarlama konusunda girişimciler daha fazla bilinçlenirse kapanma oranlarının bir nebze azalabileceğini düşünüyor. İyzico CEO'su Barbaros Özbugutu, Türkiye'de start up ekosisteminin büyümesi için ekosistemde bulunan herkesin çaba sarf ettiğine dikkat çekiyor. Start up'ların kendilerine kolayca mentor ve yatırımcı bulabilecekleri etkinliklerin sayısının da arttığını belirten Özbugutu, "Artık daha doğru kurulan


Barış Özaydınlı

BARIŞ ÖZAYDINLI
FITWELL KURUCUSU VE CEO'SU

"KAPANMALAR MORAL BOZUCU OLDU"

EKOSİSTEMİ ETKİLEDİ Yatırım alamayan birçok girişim, daha birinci yılını doldurmadan veya en fazla ikinci yılında kapanıyor. Son zamanlarda çok büyük yatırım almasına, ciddi yatırımcılar ve büyük ekiplerle çalışmalarına rağmen kapanan Markafoni veya Tazedirekt gibi girişimler, tüm ekosistem açısından moral bozucu oldu.

FİYAT SAVAŞLARI Her iki örnekte de nakit akışı, gelir gider dengeleri ve maliyet yapısının olması gereken düzeye gelememesi önemli etken olarak gözüküyor. Türkiye'de yaşanan fiyat savaşlarının da burada etkili olduğunu düşünüyorum. Tüketiciler indirimlere ve promosyonlara o kadar alıştırıldı ki normal fiyatlı satış yapılamaz hale geldi. Bu da şirketlerin kârlılığını çok olumsuz etkiliyor.

İLHAM VEREN DE VAR Türkiye'nin mevcut politik durumunda, girişimciler gerçekten özgün ve rekabetçi fikirler ve sürdürülebilir iş modelleri geliştirmedikleri sürece kapanma eğilimi sürer. Normalleşme sağlanmadan, girişimcilik ekosisteminin daha da zorlanacağını düşünüyorum. Türkiye'de çok zorlanan, yatırım bulamadığı için Silikon Vadisi'ne taşınan Eren Bali'nin hikayesi ilham verici. Sıfırdan milyar dolarlara ulaşan değeriyle Udemy, dünyanın en önemli eğitim teknoloji şirketlerinden biri haline geldi.

SORUN NEREDE?

FİNANSA ERİŞİM Snapbuy Kurucu Ortağı ve CEO'su Utkan Menteş, Amerika ve Batı Avrupa ülkelerinde, start up'ların başlangıç değerlemesinin Türkiye'den çok daha yüksek olduğunu söylüyor. "Fon kaynakları da daha geniş olunca, özellikle SaaS girişimleri için ortalama yaşam süresinin gelişmiş ülkelerde daha yüksek olması doğal bir sonuç" diyor. Sinemia Kurucusu Rıfat Oğuz da Türkiye'de en önemli sorunun finansal kaynaklara erişim olduğunu düşünüyor. "Türkiye'de sorun, ekosistem geliştikçe aşılabilir" diyor. Kolektif House Kurucusu Ahmet Onur'da konuyla ilgili şöyle konuşuyor: "Girişimciler önlerine çıkan problemleri çözmekte zorlanıyor. Kapanmalarda her zaman temel nedenin girişimci olduğunu düşünüyorum. Ayrıca yatırım hacmi az, hukuk yapımız bazı konulara adapte olmakta hantal, teşvikler verimsiz kullanılıyor."

SAKINCALI DEĞİL Ofisim Kurucusu ve CEO'su Serdar Turan, "Sürekli öğreniyoruz ve daha iyiye gideceğiz. Örneğin kuluçka merkezlerimiz eskiye nazaran çok daha profesyonel. Türkiye'deki melek yatırım ve risk sermayesi fonlarının sayısı artıyor. Hayatta kalan start up'ların çok daha kaliteli olacağı kesin" diyor. Armut.Com Kurucu Ortağı Erol Değim, kapanmaların devam edeceğini düşünüyor ve sözlerine şöyle sürdürüyor: "Kapanan girişimlerin yerini yenileri alacak. Daha iddialı, daha çok yatırım alan ve daha iyi girişimcilere sahip yeni start up'lar açıldığı sürece, kapanmaların ekosistemin sağlığı açısından bir sakıncası yok."

BÜYÜME POTANSİYELİ Kolay İK Kurucu Ortağı Efecan Erdur, 2'nci ve 4'üncü yılını atlatabilen girişimlerin finansal planlarında büyük hatalar yapmadığı sürece ayakta kalabildiğine dikkat çekiyor. Erdur, "Dördüncü yılına ulaşabilenler içinse büyüme sorunu varsa bu dönemde de kapatma kararı alınabiliyor" diyor. Unite.ad Genel Müdürü Arman Acar, kapatma kararını zor aldığını hatırlıyor ve şöyle anlatıyor: "Bir girişimden ayrıldım, iki girişimimi de piyasaya sunmadan kapattım. Sebeplerim yanlış zamanda yanlış kişilerle ortaklık ve gelir-gider dengesinin iyi planlanamamasıydı."

start up'ların sahneye çıkacağını, kapanma eğiliminin de zamanla azalacağını düşünüyorum" diyor.
Secelektrik.com Kurucu CEO'su Arman Gürkan, Türkiye'de ürün ve pazar uyumunu yakalamanın hiç kolay olmadığını belirtiyor. Gürkan, "Özellikle B ve C segmentinde bulunan tüketicilerin alım gücü çok düşük. Farklı ürünlere çok fazla bütçe ayıramıyorlar. Yeni bir ürün yaratan veya sunan tüm iş modelleri risk altında.


Arman Gürkan

Arman Acar

"Yanlış zamanda yanlış kişilerle ortaklık ve gelir gider dengesizliği nedeniyle start up'ımı kapattım."

Diğer yandan yenilik yapmadığınız sürece de büyük rekabet bariyeri karşınıza çıkıyor" diyor.
Buldumbuldum.com Kurucusu ve CEO'su Güçlü Gökozan, özellikle döviz maliyetleri yüksek olup kur riski altında olan start up'ların çok büyük risk altında olduğunu düşünüyor. Bu start up'ların kendilerini hedge edecek ya da dengeleyecek yapılara bir an önce çevirmeleri gerektiğini ifade ediyor. Gökozan, sözlerine şöyle devam ediyor:
"Bunun dışında yüksek yatırım gerektiren, sermaye almadan yaşama şansı zor olan yüksek operasyon maliyetli start up'lar da riskli. Ayrıca regülasyonlara bağlı olarak iş modelinin etkilenebilme olasılığı olan start up'ların da riskli olduğunu görüyoruz. Bunu özellikle booking.com ve itaksi örneklerinde çok yakın zamanda gördük." ●



Güçlü Gökozan


GREAT
PLACE
TO
WORK®
YGA

“GİRİŞİMCİLERDE KENDİMİ ARIYORUM”



Türkiye'nin ilk başarılı exit örneği Gittigidiyor'un kurucu ortaklarından Aydonat Atasever, bugüne kadar pek çok girişimin kuruluşunda yer aldı. Girişimcilik gömleğine, exit sürecinden sonra melek yatırımcılığı da ekleyen Atasever, "Yatırım yapacağım girişimcinin içinde biraz Aydonat var mı diye bakıyorum. Bendeki duygulardan bulursam o girişimci benim için enteresan oluyor" diyor. 20'den fazla girişime destek veren Atasever, şimdi yatırım yapacak yeni alanlara bakıyor.

NİL DUMANSIZOĞLU ndumansizoglu@capital.com.tr
FOTOĞRAFLAR: HÜSEYİN SERDAR ÖNGEN

1999-2000 yıllarında Amerika'da internet işlerinin patlaması, hızlı yatırım turlarının olması, Türkiye'de de artık internet sektöründe birtakım işlerin yapılması fikrini doğurdu. Herkesin interneti merak ettiği zamanlardı. İşte bu heyecanla 4 gencin hayata geçirdiği Gittigidiyor.com, Türkiye'nin ilk başarılı exit örneği olarak tarihe geçti.

O gençlerden biri de Aydonat Atasever. Bugüne kadar Uzman TV, İstanbul.net, Ankara.net, İzmir.net, Cimri.com gibi pek çok girişimin kurucu ortaklarından olan Atasever'in, şimdi de çok kanallı pazarlama şirketi Setrow.com'la büyük hayalleri var. Atasever, "Exit, Setrow için önümüzdeki yıllardaki en büyük olasılıklardan biri" diyor. Bununla birlikte 3D yazıcı alanında kurulan Zaxe'nin yönetiminde yer alıyor ve tarım alanında yaptığı girişimler de bulunuyor. Girişimcilik kimliğinin yanı sıra Keiretsu Forum Türkiye'nin başkanlığını da yürüten Atasever ile girişimleri, yatırımları ve ekosistem hakkında sohbet ettik:

Gittigidiyor.com'u hayata geçirmeye nasıl karar verdiniz ve nasıl geliştirdiniz?
Serkan Borançılı, Tolga Kabataş, Burak Divanlıoğlu ve ben, 4 ortak olarak Gittigidiyor projesini hayata geçirdik. Girişimcilik hikayemizdeki kilit nokta, yurt dışında başarılı olan modellerin Türkiye'ye nasıl entegre edilebileceğini düşünmemiz oldu. eBay'in o zaman yaptığı açık artırma modeli çok başarılıydı. Gittigidiyor'un ilk yatırım sermayesi sadece 5 bin dolar. Uzun bir süre de bütün yapılan sunucu, yazılımcı gibi maliyetler de herhalde 50 bin doları geçmez. Uzun yıllar, özellikle Serkan ve Burak, şirketten 1 lira maaş almadan işin başında durdu. Benim yönetici pozisyonuna gelmem 2006 yılını buldu. İlk etapta ben paralel olarak mimarlık yapmaya devam ediyordum.

KEIRETSU NE KADAR YATIRIM YAPTI?
"2013'ten bu yana 22 girişime, 25 turda 35 milyon TL'nin üzerinde yatırım yaptık."

Gittigidiyor'un başarılı olmasında neler etkili oldu?
Türk insanı online ticaret konusunda birbirine güvenmiyor. Biz de "güvenli ödeme ticaret sistemi" diye bir sistem geliştirdik. Alıcılar ödeme yapmadan malı alamıyor, karşı taraf da alıcı göndermeden ödemesini alamıyordu. Ürün alıcıya ulaşana kadar parayı ortak bir havuzda bekletiyorduk. Müthiş bir ödeme sistemiydi. Bence bu, Gittigidiyor'un başarılı olmasındaki en önemli unsurlardan biriydi.
Tabii ki bunun dışında, doğru zamanda doğru işi yaptık. Küçük-orta hatta büyük ölçekli şirketler için yepyeni bir pazar olan online satış şansını değerlendirdik.

Hangi yatırımları aldınız? Exit süreciniz nasıl oldu?
İlk önce iLab Holding'in sahibi Mustafa Say, yüzde 17 hissemizi satın alarak ortak oldu. 2007 yılında eBay, ilk önce küçük ortaklık hissesi satın aldı ve belli haklara sahip oldu. 2011 yılında da 217,5 milyon dolar şirket değerlemesi üzerinden satın aldı. Gittigidiyor, Türkiye'nin ilk başarılı



"GİRİŞİMCİYE YATIRIM YAPIYORUM"

- Projeden önce girişimciye yatırım yapıyorum. Proje ne kadar enteresan ve güzel olursa olsun girişimciyle frekans yakalayamıyorsak benim için yatırım yapılabilir bir proje olmuyor.
- **Yatırım yapabilmem için girişimcinin bu işi yapmayı arzu ettiğini, özveriyle çalıştığını ve konsantre olduğunu, işe dört elle sarıldığını hissetmem gerekiyor.**
- Uzun yıllar hayatımı girişimci olarak devam ettirdiğim için açıkçası yatırım yapacağım girişimcinin içinde biraz Aydonat var mı diye bakıyorum. Bendeki duygulardan bulursam o girişimci benim için enteresan oluyor.
- **Girişimciden sonra işin ölçeklenebilir olup olmadığı benim için çok önemli. Hitap ettiği noktada başarılı olsa dahi arzu ettiği finansal büyüklüklere gelebilecek bir proje olmayabiliyor.**
- Müşteri potansiyelinin geniş perspektifte olması lazım. Örneğin sadece 3 yaşında çocuklara yapılacak bir proje bana enteresan gelmiyor.
- **Mutlaka bir probleme çözüm getiren bir ürün ortaya koymalı.**

YATIRIMDA ÖNE ÇIKACAK ALANLAR HANGİSİ?
"Tarım, ilaç endüstrisi, 3D printer. Bu üçünün, 10 yıl içinde dünyada en çok patlayacak sektörler olduğunu düşünüyorum."

projelerinden biri olarak Türkiye internet tarihine adını yazdırdı diyebiliriz.

Daha sonra hangi girişimleri kurdunuz?
Ersan Özer, uzun yıllardır tanıdığımız bir arkadaşımızdı. Uzman TV fikrini bizimle paylaştı ve beraber Magnet Bilgi Teknolojileri'ni kurduk. eBay exit'inden çok daha önce Uzman TV'ye başlamıştık. Daha sonra İstanbul.net, İzmir.net, Ankara.net gibi projelerimizi devreye soktuk. 2011 sonunda, Ersan'ın hisselerini satın alarak Magnet'in tamamen sahibi olduk. Böylece bu işten de Ersan exit etmiş oldu.
Cimri.com ise aynı ürünü satan farklı alışveriş sitelerinin fiyatlarını mukayese eden bir girişimdi. Cimri.com projesini de 2010 yılında iLab Holding'e sattık.

Şu anda Setrow girişiminiz var. Nasıl bir fırsatı değerlendirdiniz?
Gittigidiyor zamanında kurduğumuz Setrow, kendi ihtiyaçlarımızdan doğdu. Milyonlarca kullanıcımız vardı ve büyük ölçekte e-mail pazarlaması yapıyorduk. Fakat bu e-maillerimizi arzu ettiğimiz şekilde atabilen bir kurum Türkiye'de yoktu. Aklımızdan geçen, insanların e-mailini açtığı saatte, ilgi alanlarına, cinsiyetine göre atılsın gibi fikirlerdi. Bunu kendimiz yapmaya karar verdik ve ne olduğunu öğrenmek için yola çıktık. Ortaya çıkardığımız proje, mükemmel bir ürün haline geldi.
Şu anda Türkiye'de yaklaşık 300'ün üzerinde büyük marka, kurum ve kamu kurumuna hitap eden, 25 çalışanı olan çok ciddi bir online pazarlama şirketi haline geldik.
2018'in başından itibaren de yurt dışında

"HEDEF PAZAR ÜLKE DEĞİL, DÜNYA OLMALI"

DÜNYAYI TAKİP ETMELİYDİK 20 yıl önceye baktığım zaman yaptığımız en büyük hatanın, projeye takılıp günlük sorunlar üzerine çok odaklanmamız olduğunu görüyorum. Biraz daha dünyada ne oluyor, benzer modeller ne yapıyor, bizimle ilintili girişimlerle daha çok diyalog kurabilir miyiz diye araştırmamız gerekirdi. Daha çok irtibat kurmalıydık. Pazarımızı hep Türkiye olarak değerlendirdik ama dünya çok büyük, pazar çok geniş.

YURT DIŞINI DÜŞÜNMEDİK Elinizdeki projeyi ya da kendinizi geliştirmek anlamında hedeflediğimiz yeri sadece Türkiye olarak değil, dünya olarak düşünmek daha doğru olurdu. Diğer pazarlara hitap etmeyi düşünmemişiz. Belki cesaretimiz azdı. Şimdi perspektifimiz daha geniş. Gençlere tavsiyem, ne yaparlarsa yapsınlar global düşünmeleri. Pazar ülke değil, dünya olmalı.

büyümeye başlayacağız. Şu anda Polonya'da ofisimizi açtık. Dubai'deki ofisimiz ise 2018 başında açılacak. Yatırım veya exit, Setrow için 2018 sonunda ya da 2019 içinde en büyük olasılıklardan biri.

Melek yatırımcılığa nasıl başladınız?
Çok parlak fikirli gençlerimiz var ve projelerini hayata geçirmeleri için onları desteklemek gerekiyor. 500 bin TL'ye 2+1 daire almak yerine, o parayı 10 projeye bölüp 50'şer bin yatırım yapmak çok daha akıllı bir sistem. O 10 projenin 2-3'ü, başarılı olup yatırdığınız paradan çok daha fazlasını size döndürebilir.
Ben, 2011'den bu yana da 20'nin üzerinde projeye melek yatırım yaptım. Türkiye'de melek yatırımcılığı artırmak üzerine dünyanın en büyük melek yatırımcılık organizasyonu olan Keiretsu'yu, 2,5 yıl önce Türkiye'ye getirdik.

Keiretsu Forum'un büyüklüğü nedir?
Keiretsu Forum'un dünya genelinde 51 ofisi var. 2 bin 500'ün üzerinde akredite/lisanslı üyesi var. Bugüne kadar binin üzerinde şirkete 800 milyon dolardan fazla yatırım yapıldı. Türkiye'de ise 90'dan fazla yatırımcı üyemiz var. 2013'ten bu yana 22 girişime, 25 turda 35 milyon TL'nin üzerinde yatırım yaptık. Son 2 yıl aslında çok hızlı geçti. 2016-2017 yıllarında 9 start up'a 1,6 milyon dolar yatırım yapıldı. Daha çok tohum ve Seri A turunda yatırım yapıyoruz.

Yatırımcı olarak özellikle ilgilendiğiniz alanlar var mı?
Bence bir yatırımcının mutlaka yakından takip etmesi gereken alanlar tarım, ilaç endüstrisi, 3D yazıcı. Bu üçünün, 10 yıl içinde dünyada en çok patlayacak sektörler olduğunu düşünüyorum.

Türkiye'deki ekosistemin gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?
Türkiye, çok potansiyeli olan bir ülke ancak içinde bulunduğu konjonktür, yatırımların yavaşlamasına sebep oluyor. Bir de Türkiye'de çok üst üste aynı modeller çıkıyor. Farklı bir model olunca herkes aynı şeyi kopyalamaya başlıyor. Aslında projeler birbirlerini öldürüyor. İlla ki Amerika'yı yeniden keşfetmekten bahsetmiyorum ama farklı bakabilmek önemli. Devletin ve üniversitelerin bu işe el atmasını çok olumlu buluyorum. Yakın bir zamanda global markaların çıkabileceğine inanıyorum. ●

"TARIMLA İLGİLENİYORUM"

ZAXE İÇİN BÜYÜK HEDEF Türkiye'nin ilk yerli 3D yazıcısını üreten Zaxe girişimi beni çok heyecanlandırıyor. Ben de Zaxe'de yönetici olarak çalışıyorum. Dünyadaki 3D yazıcılarla yarışabilecek çok başarılı bir cihaz yaptık. 2018 başına kadar 3 yeni modelimizi daha geliştireceğiz ve yurt dışına açılacağız. Zaxe'yi, Türkiye'den çıkan ilk teknolojik projelerden biri yapmak istiyorum.

BADEM ARAZİLERİ ALDI 2011 yılında badem işine başladım. Antalya-Isparta arasındaki Çavdır'da ve Manisa'da şu an toplam 100 bin badem ağacım var. Tarım yatırımı yapmak isteyen herkese benim kapım açık. Çok iyi bir ekip ve çok iyi bir sistem kurdum. Tarım konusunda Türkiye çok müsait bir ülke ama doğru sistemlerle tekrar kurgulanması lazım. Tarım, bence Türkiye için en önemli çıkış noktalarından biri.

Özlem Aydın Ayvacı oaydin@capital.com.tr

MİLYAR DOLARLIK POTANSİYEL

Biyoteknolojik ilaç geliştiren Intarcia Therapeutics'in değeri 5,5 milyar dolara ulaştı. Dijital sağlık start up'ı olan Outcome Health değerini 5 milyar dolara taşıdı. ABD'li Guardant Health 360 milyon dolar, Rubius Therapeutics 120 milyon dolar, Blink Health 90 milyon dolar yatırım aldı. Rakamlardan da görüldüğü gibi biyotech start up'lar dünyada ciddi bir pazar yaratmış durumda. Türkiye'de ise son yıllarda güzel yatırım haberleri gelmeye başlasa bile henüz yolun çok başındayız.

Dünya genelinde yaşlı nüfusun çoğalması ve ortalama yaşam süresinin uzaması, sağlık alanındaki harcamaların da artmasına neden oluyor. Sağlık harcamalarının ortalama yüzde 5 artışla 2018'de 9,6 trilyon dolara ulaşması bekleniyor. Ayrıca birleşme ve satın almalarla hastane ve sağlık merkezleri konsolide olurken sağlık hizmeti fiyatları da yükseliş trendinde. Bu nedenle harcamaları ve maliyetleri düşürecek teknolojiler, sağlık sektörünün öncelikli gündemini oluşturuyor. İşte bu noktada girişimciler devreye giriyor, fırsatlarla dolu müthiş bir pazar ortaya çıkıyor. Özellikle kişisel ve evde sağlık teknolojilerinin ciddi bir pazar potansiyeli oluşturacağı tahmin ediliyor.

Türkiye'de sağlık ve biotech start up'larına yatırım yapan fonlardan biri olan ACT Venture Partners Yönetici Ortağı Gökhan Güner, platform ve sensör teknolojilerle süreçleri iyileştiren girişimler ve ilaçların etki gücünü artıracak teknolojiler üzerine çalışan girişimciler için pazarda ciddi bir fırsat penceresinin açıldığını söylüyor. Güner, "Dijital sağlık, yeni biyosensör teknolojileri, hasta katılımını ve izlenmesini artıran uygulamalar, bu alandaki en önemli gelişmeler" diyor. Biotech start up'lar hem dünyada hem Türkiye'de başarılı olmaları halinde milyarlarca dolar değere ulaşma potansiyeli taşıyor.


Gökhan Güner

GLOBAL PAZAR HAREKETLİ

Biotech start up'ları fintech'lerle beraber dünya üzerinde en çok yatırım alan iki alandan biri. Dünya üzerinde sadece 2016 yılında küresel olarak 500'ün üzerinde biotech start up'a 8 milyar dolar yatırım yapıldı. 2017'de de biotech start up'larına yapılan yatırımlar artarak devam ediyor. Startups.watch verilerine göre dünyada 2017'nin ikinci çeyreğinde 174 start up toplam 3,2 milyar dolar yatırım aldı. Bunlardan ABD'de Guardant Health, 360 milyon dolarla en fazla yatırım alan start up oldu. Onu yine ABD'den 120 milyon dolarla Rubius Therapeutics ve 90 milyon dolarla Blink Health izledi.

ACT Venture Partners Yönetici Ortağı Gökhan Güner, dünyadaki başlıca start up'ları ve sektörel gelişmeleri düzenli olarak izlediklerini söylüyor. Değerlemelerle ilgili çok fazla bilgi paylaşılmadığını

Son 10 yılda Türkiye'de yatırım alan 18 biotech start up'ı

	Şirket	Yatırım toplamı (Bin $)
1	Mikro Biyosistemler	2.500
2	Apiheal *(SBS Bilimsel Bio)*	1.500
3	RS Research	1.175
4	Doktorburada	1.000
5	Mavilab Yazılım *(Cybellelaser)*	800
6	Episome Biotech	550
7	Glakolens	505
8	BioCapSOL Kimya	445
9	Spirohome	234
10	Longi *(yedi70)*	180
11	Geen	120
12	Elektrosens	95
13	Polizom	75
14	Otsimo	43
15	Bracehealth	22,5
16	UltraWorks	20
17	sciRobot	17
18	Genz Biotechnology	16,5
	TOPLAM	**9.298**

Kaynak: Startups.watch

belirten Güner, alınan yatırım miktarlarından değerlemeleri kabaca tahmin ettiklerini ifade ediyor ve şöyle açıklıyor:
"Dijital sağlık alanında Proteus Digital Health, toplam 400 milyon dolara yakın yatırım aldı. Bu şirket davranışsal, psikolojik ve tedavilere ilişkin birçok veriyi toplayıp akıllı telefonlar üzerinden kişisel yönetim araçları sunuyor. Practo ve Babylon Health, geleneksel sağlık sektöründeki süreçleri değiştirme hedefinde olan iki önemli girişim. Practo, 2015 yılında 90 milyon dolar, Babylon Health ise 2016 yılında 25 milyon dolar yatırım aldı."

İlaç devlerinin en çok yatırım yaptığı 10 start up

	Yatırımcı	Start up	Yatırım tutarı* (Milyon $)	Fon tipi	Ülke
1	Amgen	WuXi NextCODE	75	Series B	ABD
2	Lilly	CanSino Biologics	65	Venture	Çin
3	Novartis	Bicycle Therapeutics	52	Series B	İngiltere
4	Sanofi-Genzyme	Omada Health	50	Series D	ABD
5	Lilly	TP Therapeutics	45	Series C	ABD
6	Novartis	Vivet Therapeutics	41	Series A	Fransa
7	Takeda	OrphoMed	39	Series A	ABD
8	Baxter	VitalConnect	33	Series C	ABD
9	Amgen	Science 37	29	Series C	ABD
10	GSK	ZappRx	25	Series B	ABD

*: Veriler 2017 yılının ikinci çeyreğini kapsıyor. Kaynak: Startups.watch

DEVLER START UP PEŞİNDE

Artık biyoteknoloji alanında yatırım modelleri değişiyor. Büyük şirketler ürün portföylerini genişletmek, daha hızlı ve daha verimli olabilmek adına temel Ar-Ge yapan küçük biyoteknoloji şirketlerini satın alıyor, lisans anlaşmaları yapıyor ya da ortaklıklar kuruyorlar. Startups.watch verilerine göre dünyada 2017'nin ikinci çeyreğinde 32 biotech start up'a sadece ilaç şirketleri tarafından yapılan yatırım toplamı 714,91 milyon dolar oldu. MSD Türkiye Sağlık Politikaları ve İletişim Direktörü Deniz Big Öncel,


Deniz Big Öncel

MSD'nin New Link Genetics ile Ebola aşı adayının araştırılması, geliştirilmesi, üretimi ve dağıtımı için yaptığı lisans sözleşmesini, immüno-onkoloji portföyünü güçlendirmek için cCAM Biotherapeutics'i satın almasını örnek gösteriyor. Öncel, "Türkiye olarak arzu edilen sıçramayı yapabilmek üzere ülkemizde bu tip girişimlerin çoğalmasına ve başarılı örneklere ihtiyacımız var" diyor. TEPAV İnovasyon Çalışmaları Program Direktörü Selin Arslanhan Memiş, dünyanın en büyük 20 ilaç şirketinin birleşme ve satın alma işlemleri içinde biyoteknolojinin payının, 2000'li yılların başında yüzde 10'un altındayken son birkaç yılda yüzde 30'ların üzerine çıktığını söylüyor. Bu

UMUT AĞYÜZ GENZ BIYOTECHNOLOGY KURUCU ORTAĞI

"DOĞRU VE HIZLI TARAMALARI HERKESE ULAŞTIRACAĞIZ"

TARAMA KİTİYLE BAŞLADIK 2015'te ODTÜ Teknokent YFYİ Hızlandırma Programı ile başladık. Daha sonra Sanayi Bakanlığı'nın teknogirişim desteğini alarak ODTÜ Teknokent yerleşkesinde şirketleştik. Girişimimiz meme kanserine neden olan mutasyonların taramasına yönelik bir kit ve biyoenformatik sistemler geliştirme düşüncesiyle başlamıştı. Şu an kendi kitlerimizi üretmek için yurt içinde ve yurt dışında iş birlikleri yapıyoruz.

PİVOT ETTİK 2017 başında iş modelimizi pivot ettik ve Türkiye'de hem VC hem melek yatırımcılardan tohum yatırım topladık. Sağlık merkezleri ile iş birliklerimiz devam eden Ar-Ge projelerimiz ve yurt dışında çözüm ortaklarımız var. Yurt dışında yapılan genetik tarama testlerinin ülkemizde ucuz, hızlı, doğru ve ulaşılabilir olmasını sağlamak için yola çıkmış bir girişimiz.



VAKA SAYISI AZALABİLİR İlk ürünümüz meme kanseri genetik taramasının en büyük özelliği Türk toplumunun karakteristik özelliklerine uygun olmasıydı. Uzun bekleme sürelerini ortadan kaldırdık, mali anlamda ulaşılabilir yaptık ve kişiye özel tedavi planı hazırlanması için özel yazılımlar geliştirdik. Doğru ve hızlı genetik taramaları herkes için ulaşılabilir hale getirebilirsek, özellikle Orta Doğu gibi gelişmekte olan yerlerde görülen vaka sayısını zaman içerisinde azaltabiliriz.

RANA SANYAL RS RESEARCH KURUCU ORTAĞI&CSO

"2018'DE AKILLI İLAÇLARI KLİNİK FAZA TAŞIYACAĞIZ"

YENİ ÇALIŞMALAR RS Research, Boğaziçi Üniversitesi araştırma laboratuvarlarında yapılan yeni ilaç çalışmalarının insana ulaşmasını sağlamak için 2015 yılının Mart ayında kuruldu. İnsanlar üzerinde yapılacak denemelere başlayabilmek için gerekli klinik öncesi çalışmaları tamamlamayı hedefledik. Geçtiğimiz mart ayında ikinci yaşımızı bir yatırımla kutladık.

EN BÜYÜK YATIRIM Ana yatırımcısı Avrupa Yatırım Fonu (EIF) olan teknoloji temelli risk sermayesi fonu ACT, ilk yatırımcımız oldu. Nisan ayında 1,1 milyon Euro yatırım için mutabakat sağladık. Bu miktar, ülkemizde ilaç geliştiren bir girişime yapılmış en büyük risk sermayesi yatırımı.



HEDEFLİ PLATFORM Polimer teknolojisiyle hazırlanan, yenilikçi ilaç taşıma platformumuzu esas alan bir ilaç portföyü geliştirmeye başladık. Bu ilaç taşıyıcı platformu, ayarlanabilir polimer ve biyobozunur ilaç bağlantılarından oluşuyor. Biyolojik moleküllerin eklenebildiği tasarımlara olanak tanıyor. Hedefli platform, sadece tümöre etki ederek, tedavi sırasında hem yan etkilerin azalmasını hem etkinliğin artmasını sağlıyor. Tümörü hedefleyen akıllı ilaçları 2018 yılından itibaren klinik faza taşımayı hedefliyoruz.

payın hızla artmaya devam etmesini beklediklerini ifade eden Memiş, şöyle devam ediyor:
"Yeni ilaç keşiflerinin kimler tarafından yapıldığına baktığımızda da start up'ları görüyoruz. FDA verilerine göre 2016 yılında 19 yeni ilaç molekülünün 13'ü küçük şirketler tarafından geliştirildi. Bu eğilim sürecek."

TÜRKİYE'DE HENÜZ AZ

Türkiye'de girişimcilik ekosistemi son 10 yılda inanılmaz bir gelişim gösterdi. Son yıllarda teknoloji start up'larına ilişkin güzel yatırım haberleri de gelmeye başladı. Sağlık start up'larının sayısı 320'leri buldu. Startups.watch verilerine göre son 10 yılda Türkiye'de 29 biotech start up'ına yatırım yapıldı. Bunlarda 18'ine yapılan yatırım tutarı paylaşıldı. Bunların toplam tutarı ise 9 milyon 298 bin dolar. Türkiye'de bu alandaki start up'ların en büyük sorununun erken aşamada yatırım alamamaları olduğu ifade ediliyor. Büyük yatırımlara, fonlara ve iş birliği olanaklarına erişemiyorlar. Startups.watch'un kurucusu Serkan Ünsal, Türkiye'de ACT Venture Partners ve DCP gibi iki teknoloji yatırımcısı dışında biotech start up'lara yatırım yapanın olmadığını belirtiyor. Ünsal, "Akademisyenler bu alanda yatırım alınabileceğinin daha yeni yeni farkına vardı. O nedenle girişim sayısı oldukça az" diyor.
2013 sonlarında kurulan PHI Tech, bu alandaki önemli start up'lardan biri. PHI Tech Bioinformatics Kurucu Ortağı GTÜ Biyomühendislik öğretim üyesi Saliha Durmuş, "Dünyada sağlık alanına biyoinformatik çözümler getiren şirketler revaçtayken ülkemizde bu konudaki yetersizlik, en önemli motivasyonlarımızdandı" diyor. Durmuş, Türkiye'deki ortamı şöyle anlatıyor:
"Sağlık ve yaşam bilimleri alanında ciddi bir akademik

En fazla yatırım alan biotech start up'ı

	Şirket	Yatırım tutarı*	Fon tipi	Ülke
1	Guardant Health	360	Seri E	ABD
2	Rubius Therapeutics	120	Seri B	ABD
3	Blink Health	90	Seri B	ABD
4	WuXi NextCODE	75	Seri B	ABD
5	Repare Therapeutics	68	Seri A	Kanada
6	Iterum Therapeutics	65	Seri B	İrlanda
7	Genoa Pharmaceuticals	62	Seri A	ABD
8	Bicycle Therapeutics	52	Seri B	İngiltere
9	Deciphera Pharmaceuticals	52	Seri C	ABD
10	Syntimmune	50	Seri B	ABD

(*):2017 2. çeyrek, milyon dolar Kaynak: Startups.watch


Saliha Durmuş ve ekibi

GÖKHAN GÜNER ACT VENTURE PARTNERS YÖNETİCİ ORTAĞI

“BİRİ BİLE BAŞARSA BÜYÜK BAŞARI HİKAYESİ OLACAK”

3 GİRİŞİM ACT, teknoloji transferine odaklanan ve 23 milyon Euro büyüklüğünde bir girişim sermayesi fonu. 2015 Temmuz'da kuruldu ve 8 girişime yatırım yaptı. Bu sayı Temmuz 2017 itibariyle 11 oldu ve yıl sonunda 13-14'e ulaşacak. Yaptığımız yatırımlar arasında RS Research, SpiroHome ve GlakoLens olmak üzere 3 girişim sağlık sektöründe yer alıyor. Bu girişimlere toplamda 1,8 milyon Euro yatırım taahhüdümüz var.

ÇÖZÜMLER SpiroHome, astım ve KOAH hastalarının tedavilerini düzenli takip etmeleri için patentli kişisel bir nefes test cihazı ve mobil uygulamadan oluşan sağlık platformu geliştiriyor. GlakoLens ise glokom hastalığının teşhisi ve sürekli izlenerek daha etkili tedavilerin uygulanabilmesini sağlayan, kontakt lense entegre edilen özgün ve patentli bir biyosensör teknolojisi geliştiriyor.

MİLYARLIK POTANSİYEL RS Research ve GlakoLens laboratuvar çalışmalarında iyi sonuçlar alıyor. SpiroHome ise CE sürecinde ve tüm rakiplerinden daha yüksek bir hassasiyet seviyesine çok daha düşük bir maliyetle ulaşmış durumda. Bu tür sağlık projelerinin her biri milyar dolarlara ulaşabilecek potansiyelde. Bir tanesi bile başarılı olsa hem ülkemiz hem yatırımcılarımız için büyük bir başarı hikayesi olacak.

ve araştırma birikimine sahibiz. Bu birikimin yavaş yavaş artan bir hızla biyoteknoloji girişimlerine dönüştürülüyor. Teknokentlerde bu alanda yoğun çalışan çok sayıda start up var.”

HIZLANDIRICI ETKİ

Hızlandırıcı programlar, biotech start up'ların büyümesi ve başarılı olması için de oldukça etkili. Türkiye'nin bu alanda ilk hızlandırıcı programını MSD, TEPAV, TOBB BIO ve Viveka birlikte başlattı. MSD Türkiye Sağlık Politikaları ve İletişim Direktörü Deniz Big Öncel, kendi programlarını şöyle anlatıyor:

“BIO Start Up Programı, biyoteknoloji girişimlerine odaklanıyor ve bir sonraki aşamaya geçişlerini sağlamak için onlara fırsat sunmayı amaçlıyor. Türkiye yıllardır BIO International Convention'a katılıyordu ve hep neler yapılabileceğini konuşuyorduk. Bu program bir örnek olsun istedik.”

TEPAV İnovasyon Çalışmaları Program Direktörü Selin Arslanhan Memiş, TEPAV'da uzun süredir yeni teknolojileri odağına alan bir sanayi politikası tasarımı üzerine çalıştıklarını belirtiyor. “Girişimcilik ekosistemini yeni teknolojilere odaklı hareketlendirmenin Türkiye için son derece önemli bir fırsat potansiyeli taşıdığını düşünüyoruz” diyor. MSD ile birlikte BIO Start Up Programı'nı bu nedenle tasarladıklarını belirten Memiş, “BIO Start Up sayesinde, biyo girişimcilerin en büyük problemlerinden birinin bir sonraki aşamaya geçebilmek için yatırım ya da ortak bulabilmek olduğunu gördük” diyor.


Selin Arslanhan Memiş

YATIRIMLAR ARTMALI

Remoris Yönetici Ortağı Prof. Dr. Pelin Güneri, sağlık alanında yenilikçi ürün ve hizmet geliştiren start up'ların yükselen değer olarak görüldüğünü belirtiyor. Güneri, “Bu alandaki girişimcilerin en büyük dezavantajı, ulusal ve uluslararası pazarda çok güçlü şirketlerin karşısına çıkabilmek için gereken fon ihtiyaçlarının diğer girişimcilere göre fazla olması. Bu alandaki yatırımcı ekosisteminin gelişmesi sağlık ve biyoteknoloji start up'larının çalışmalarının ticarileşmesine büyük katkı sağlayacak” diyor.

İnitio Biyomedikal Mühendislik Yönetici Ortağı Doç Dr. Devrim Pesen Okvur, fırsatları şöyle anlatıyor:

“Sağlık alanında ilaç keşfi, kanser tedavilerinin belirlenmesi ve geliştirilmesi büyük fırsatlar sunuyor. Sağlık dünyada start up'lar için sayısız fırsatlar barındırıyor ama Türkiye'de durum farklı. Yeterli yatırım ve destek yok. Gelecekte odağımızı tüketimden üretime çevirirsek bu alanda daha anlamlı ve hızlı ilerleyebileceğimize inanıyorum.” ●

Thomas Thurston

“MODEL TAKIMDAN DAHA ÖNEMLİ”

Yeni kurulan şirketlerin neredeyse yarısı ilk 5 yılda batıyor. Bu gerçekten hareket eden araştırmacı ve girişimci Thomas Thurston, Growth Science'ı kurdu. Şirket hangi start up'ların başarılı olacağını matematiksel yöntemlerle önceden tahmin ediyor. Thurston, “Modelimiz, bir start up'a sadece yaşayıp yaşamayacağını değil, başarılı olmak için neleri yapması gerektiğini de söylüyor” diyor. Başarı için iş modelinin takımdan daha da önemli olduğunun altını çiziyor.

ASLI SÖZBİLİR asozbilir@capital.com.tr

Thomas Thurston, kariyerine önce Intel, sonra da kendi şirketi Growth Science'da devam eden bir araştırmacı ve bunların yanı sıra en önemli Amerikan risk sermayesi şirketlerinden WR Hambrecht Ventures'ın da yöneticilerinden. Intel'de yıkıcı fırsatlar üzerine çalışan bir hedge fonunu yöneten Thurston, Growth Science'da ise algoritmalar aracılığıyla yıkıcı fırsatları belirlemeye ve girişimlerin başarısını önceden tahmin etmeye odaklanıyor.

Thurston şirketinin sayısal yöntemlerini geleneksel risk sermayesi şirketlerinin yöntemleriyle karşılaştırmanın klasik bir hisse senedi yatırımcısıyla algoritma kullanan bir hedge fonunu karşılaştırmaya benzediğini söylüyor. Şirketinin yöntemlerini, “Bizim sürecimiz mekanik. Veri, matematik ve kurallar kullanarak bir şirketin bizim hedeflediğimiz noktaya gelip gelemeyeceğini tahmin etmeye çalışıyoruz. İçgüdümüzle değil sayısal olasılıklar kullanarak yatırım yapıyoruz” şeklinde tarif ediyor. Thurston'a göre Growth Science sadece bir start up'ın başarılı olup olmayacağını olasılık bazlı

tahmin etmekle kalmıyor, ayrıca neden sonuç senaryoları yaratarak birden fazla stratejiyi de test edebiliyor. Bu sayede şirketlerin sadece cari durumlarını değil olması muhtemel problemleri de saptayarak başarı şansını artırıyor. Thurston'ın modelleri bir şirketin 5 yıl içinde hala var olup olmayacağını yüzde 66 doğruluk payıyla tahmin edebiliyor.
Thurston'la risk sermayesi yatırım süreçlerinin nasıl değişmekte olduğunu ve kendisinin geliştirdiği matematiksel yatırım yöntemlerinin start up'lar üzerindeki etkisini konuştuk:

Kurulan şirketlerin neden yarısı 5 yıl içinde batıyor?
Yeni kurulan şirketlerin batmasının birçok nedeni var; ancak neden yüzde 50'sinin ilk 5 yılda yok olduğunu bilmiyorum. Bu, biraz gizemli bir durum. Genel olarak bizim araştırmalarımıza göre diğerlerinden daha etkili olan bir neden rekabet ortamı. Rekabetin ve genel iş ortamının şirketlerin batmasına istatistiki etkisinin insanların düşündüğünden çok daha büyük olduğunu gözlemledik.

Şirketlerin batacağını mı yaşayacağını mı tahmin ediyorsunuz. Bu şirketi neden kurdunuz?
Amacım, daha çok şirketin yaşamasına yardımcı olmak. Bence burada daha büyük bir sosyal konu var; iyi şirketlerin batması kimsenin yararına değil. Şirketler batınca toplumlar çöküyor ama öte yandan da canlı, güçlü şirketler toplumların gelişmesine yardımcı oluyor. Bu nedenle hangi şirketlerin batacağını veya yaşayacağını tahmin etmeye çalışıyoruz. Batanlara yardım etmek, çıkanları da daha da hızlandırmak için…

Yeni şirketlerin başarılarını nasıl tahmin ediyorsunuz? Bunu yaparken hangi araçları kullanıyorsunuz?
İstatistik, aktüerya, büyük veri ve algoritmaları kullanarak şirketlerin yaşayacağını mı yoksa batacağını mı tahmin ediyoruz. Haliyle kimse de kristal bir küre yok ve geleceği yüzde 100 kesin olarak bilmek imkansız ama elimizden geldiğince yenilikçi insanların veri kullanmasına ve batma riskini yönetmesine destek

KURUCULARIN BAŞARIDAKİ PAYI NEDİR?

Kurucular, start up'ların başarı ve başarısızlık şansını yüzde 12'den fazla etkilemiyor.

NE YAPMALI? NE YAPMAMALI?

- Kendi inovasyonunuzun büyüsüne kapılmayın, dışsal faktörlere dikkat edin.
- **Rakiplerinizin gücünü küçük görmeyin, onların sert tepkisini çekmeyin.**
- Rakipleriniz hakkında gerçekçi olun ve yerleşik rakiplerle mücadeleye girmeyin.
- **Doğru iş modeline sahip olmak başarılı bir lidere ve takıma sahip olmaktan daha önemli.**
- Başkalarından müşteri çalmayın. Servis verilmeyen müşteriyi bulun ve onu piyasaya sokun.
- **İyi korunan bir tepeye saldırmayın. Güçlü bir stratejisi olan bir piyasaya girmeyin.**
- Daha önce sahip olunması zor bir özelliği demokratik hale getirin.

olmaya çalışıyoruz. Bu, gelişmiş risk yönetimi araçlarını start up ve inovasyon dünyasına getirme meselesi.

Bir start up'ın kaderini tahmin ederken hangi parametreleri kullanıyorsunuz?
İki şeye odaklanıyoruz: Birincisi, ölüm riski. İkincisi, büyüme profilleri. Başka bir deyişle bir şirketin basitçe batma veya başarısız olma (ölme) riski. Ayrıca bir şirket yaşayacak gibiyse bu değiştirici bir büyümeyle mi yoksa az bir büyümeyle mi olacak, buna da bakıyoruz.

Bir start up'ın başarısını nasıl hesapladığınızı bize adım adım anlatabilir misiniz?
Genel olarak bir şirketin etrafındaki ve iş ortamındaki milyonlarca veri parçasına bakıyoruz. Sonra bu değişkenleri bir piyasa modeline ekliyor ve şirketin batacağını mı çıkacağını mı istatistiksel olarak bulmaya çalışıyoruz.

Bu simülasyonlar start up'ların performanslarına nasıl yardımcı oluyor? Girişimciler bu simülasyonları nasıl kullanabilir?
Bu simülasyonlar bizim riski rakamsallaştırmamızı ve yönetmemizi sağlıyor. Mesela bir start up'ın yatırımcılarının beklediği getiriyi getirme şansının yüzde 14 olduğunu düşünelim. Böyle bir durumda modelimizden şirketin hangi alanlarda zorlandığını görebiliyoruz ve bunu bulduktan sonra da şirkete başarı şansını ciddi oranda artıracak tavsiyelerde bulunabiliyoruz. Bir hata payı olsa bile bu yöntemin yatırımcıların kullandığı geleneksel yöntemlere göre geleceği görme konusunda çok daha iyi olduğunu gördük. Yani modelimiz bir start up'a sadece yaşayıp yaşamayacağını değil başarılı olmak için neleri yapması gerektiğini de söylüyor. Tahmin edebileceğiniz gibi bu modelleri kullanmak zor ve ciddi bir yatırım gerektiriyor. Biz bu modelleri kendi fonumuz WR Hambrecht Ventures'da kullanıyoruz, başka birkaç çokuluslu şirket de modellerimizi kullanıyor. Sonuçlar inanılmaz. Şu ana dek sonuçlar, sadece birçok start up'ı satın almayı düşünen veya devamlı yeni ürünler çıkaran büyük şirketler için gerçekçi. Ama biz bu araçları start up'ların da kullanması gerektiğini düşünüyoruz ve çalışmalarımız bu yönde.

KİMLERİN ŞANSI YÜKSEK?
Daha önce ulaşılmamış müşterilere odaklanırsanız şansınız istatistiki olarak çok daha yükselir.

Başarısını baştan tahmin ettiğiniz meşhur bir start up var mı?
Bir sürü var. Mesela Uber'in başarısını daha 2 milyon dolar bile yatırım almamışken Airbnb'yi de sadece 8 milyon dolar yatırım almışken tahmin ettik. Spotify'ı, Instagram'ı, WeChat'i ve daha nicesini yakaladık. Tüm bu şirketlerin değişimci büyüme müjdeleyen erken özellikleri vardı.

Tecrübelerinize göre bir start up'ı başarılı yapan nedir? Uzun vadede var olmak isteyen start up'lar ne gibi ana özelliklere sahip olmalı?
Start up'larda rakiplerinin gücünü ve iştahını küçük görme eğilimi oluyor. Start up'lar çoğu kez kendi inovasyonlarının büyüsüne kapılıyor ve zaten başarılı olacağına ikna oluyor. Öte yandan da büyük rakiplerin onların inovasyonlarına karşı nasıl güçlü stratejiler ve tepkiler geliştirebileceğini veya kendi ürünlerinin piyasaya nasıl uygun olamayabileceğini göz ardı ediyor.

"EN SEVDİĞİM STRATEJİ"

GÜÇSÜZÜN GÜCÜ Eğer piyasaya en kötü ama en ucuz ürünle girerseniz var olma şansınız 6-8 kat artıyor. Walmart'ın, Southwest Havayolları'nın, McDonalds'ın ve hatta başlarda Intel'in de yaptığı buydu. Hepsi bu şekilde başladı. Bu iyi bir strateji, çünkü bu şekilde sektördeki eski güçlü rakiplerin dikkatini üzerinize çekmezsiniz. Eğer bu şirketlerin en iyi müşterilerini çalmaya çalışmazsanız onlar da sizin üzerinize gelmekte acele etmez.

VERİ BİLİMİ Çoğu risk sermayesi şirketi yöneticisi bizim bakış açımıza katılmıyor. Onlar için önemli olan içgüdüleri ve kişisel tecrübeleri. Ancak onların kullandıkları veri seti sadece kişisel tecrübeleri olan en fazla birkaç yüz şirketi kapsıyor. Veri bilimiyle binlerce şirketi inceleme şansınız oluyor. İçgüdüyle hareket edince bazen başarılı oluyorsunuz ama çoğunlukla olmuyorsunuz.

İKİ YÖNTEM İnsan beyni bazı işleri yapmakta çok başarılı ama sınırları var. Bizim yapmakta zorlandığımız işlerde ise bilgisayarlar iyi. Karar verirken sadece algoritmaları kullanın diye bir şey söylemiyorum. Algoritmalar size bir CEO ile çalışmamanız gerektiğini söyleyemez. İki yöntemi beraber kullanarak çok daha keskin tahminler yapabilirsiniz.

Başka bir deyişle start up'lar içeriden bakıyor. Kendi durumları, takımları ve başka özellikleri onları kendilerinin ne kadar özel olduklarına ikna ediyor. Bunlar bizce de önemli ama bir şirketin başarısını belirleyen şey dışsal; benzer başka şirketlerin durumları ve başarıyı belirleyen istatistiki faktörler gibi… Örneğin doğru iş modeline sahip olmak istatistiki olarak doğru takıma sahip olmaktan önemli. Ayrıca rakiplerin sert tepkisine yol açmamak iyi bir üründen daha önemli.

Tecrübelerinize göre start up'ların başarısız olmasına yol açan zorluklar hangileri?
Genel bir kural olarak daha önce sahip olunması zor bir özelliği demokratik hale getiren start up'ların başarılı olduğunu görüyoruz. Mesela Uber herkesin taksi şoförü olmasını sağladı. Uber'den önce mesela New York'ta bir taksi şoförü olmak çok zor bir şeydi. Airbnb herkesin otel sahibi olmasına yol açtı. Daha önce sigorta, lisanslama gibi masraflar bir otel açmayı çoğu insan için imkansız hale getirmişti.

Sizce Uber ve Airbnb uzun vadede de başarılı olacak mı? Bunun için ne yapmalılar?
Araştırmamız platformlarını kullanmaları ve benzer işleri demokratikleştirmeye devam etmeleri gerektiğini gösteriyor. Mesela Uber Eats buna çok iyi bir örnek.

Bir makalenizin adı "Jokeyi bırak, at üzerine bahis oyna". Bir start up'ın başarısında liderliğin önemi nedir?
Araştırmalarımıza göre kurucular start up'ların başarı ve başarısızlık şansını yüzde 12'den fazla etkilemiyor. Yani başarı şansının yüzde 88'i yöneticilere bağlı değil. Başka bir deyişle iş modeli başarıyı liderlerden çok daha fazla etkiliyor. Takım ve liderler önemli ama bulduğumuz şey, iyi bir şirketin iyi bir takımdan daha fazlası olduğu, tabii takım şirketi mahvetmeyecek kadar iyi olduğu sürece…

Biz fonumuzda iyi takımları olan şirketler arıyoruz, her şeyin iyisine sahip olmak iyi bir şey elbette. Ama ortalama bir lideri olan iyi bir şirketle iyi bir lideri olan kötü bir şirket arasında seçim yapmak zorunda olsam araştırmalarımızın da gösterdiği gibi her zaman ilkini seçerim. Bu durumu en iyi anlatan Warren Buffett, "İyi jokeyler iyi atlarla başarılı olabilir ama yaşlı sütçü beygirleriyle değil."

Başarılı bir start up yaratmak isteyen girişimcilere ne gibi tavsiyeleriniz olur?
Girişimcilere tavsiyem rakipleri hakkında gerçekçi olmaları ve hiçbir zaman oturmuş rakipleriyle kafa kafaya bir mücadeleye girişmemeleri. Eğer başarınız başkalarından müşteri çalmaya bağlıysa istatistiki olarak kötü bir yerden başlıyorsunuz demektir. Ancak daha önce ulaşılmamış müşterilere odaklanabilir ve onları piyasaya dâhil edebilirseniz şansınız istatistiki olarak çok daha yükselir. İyi korunan bir tepeye saldırmayın. Güçlü bir stratejisi olan bir piyasaya girmeyin. Tüm bunların mesajı aynı, start up'lar şirket büyürken kafa kafaya rekabetten kaçınmalı, bu küçük bir müşteri segmentine servis vermek anlamına gelse bile… Kısaca başka birinin müşterisini çalmayın. Servis verilmeyen bir müşteri bulun ve onu piyasaya sokmaya çalışın. ●

4. Geleneksel
GELECEĞİN PATRONLARI
Yarışması

İnovatif projeler yarışıyor

Son 3 yılda 5 bin 350 projenin başvurduğu Geleceğin Patronları Yarışması, girişimcilere finansman, güçlü deneyim ve bilgi kazandırmayı hedefliyor. Yarışma bu yıl 4'üncü kez düzenleniyor.





QNB Finansbank'ın, Türkiye'de girişimcilik ekosistemini güçlendirmek amacıyla başlattığı Geleceğin Patronları Yarışması, bu yıl 4'üncü kez düzenleniyor. Herhangi bir sektör sınırlamasının olmadığı 4. Geleneksel Geleceğin Patronları Yarışması'na istihdam yaratıcı ve yenilikçi projelere imza atacak tüm girişimciler katılabiliyor. Yarışma, üniversitelerle iş birliği yapılarak girişimcileri etkin bir eğitim sürecinden geçiriyor ve projelerini güçlendirmelerine olanak sağlıyor.

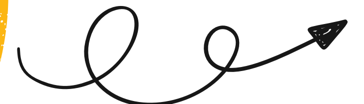
HEDEFTE KİMLER VAR?

QNB Finansbank KOBİ ve Tarım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Onur Özkan, yarışmayla sağlıklı bir girişimcilik ekosisteminin kurulmasını desteklemeyi amaçladıklarını söylüyor. Geleceğin Patronları Yarışması'nın, kariyerlerinin henüz başında bulunan veya iş tecrübesi olmasına rağmen yeni bir projesi olan ve finansal desteğe ihtiyacı bulunan girişimcileri finanse ettiğini belirten Özkan, değerlendirmesine şöyle devam ediyor:

"GİRİŞİMCİYE REHBERLİK"

"Yarışmamızda, projeler istihdam ve katma değer yaratma potansiyellerine göre değerlendiriliyor. Geleceğin Patronları, bankamızın eğitim desteğiyle farklılaştırdığı bir girişimci yarışması olup eğitimlerde Koç Üniversitesi'yle iş birliği yapıyoruz. Dolayısıyla yarışma, finansal desteğin ötesinde girişimciye önüne çıkan engelleri nasıl aşabileceği, bu yolda ne tür hazırlıkları hangi zaman, hangi ortaklıklar ve hangi detayda yapması gerektiği, iş modelinin sürdürülebilir olup olmadığını tespit edebilme gibi önemli konularda da rehberlik yapıyor."

Geleceğin Patronları Yarışması'na son 3 yılda 5.350 proje başvurdu. 30 proje finale kaldı.



"LİDERLİĞİ VE YARATICILIĞI DESTEKLİYORUZ"

DEĞERLER QNB Finansbank'ın en önemli değerleri liderlik ve yaratıcılık. Bununla beraber banka olarak küçük işletmeler ve girişimlerle güçlü bir bağımız var. Dolayısıyla bu alanda sorumluluk üstlenmemiz gerektiğini düşünerek Geleceğin Patronları Yarışması'nı düzenlemeye başladık.

EĞİTİM Yaratıcı fikirleri desteklediğimiz yarışmamızda birinciye sunduğumuz büyük ödülle birlikte elemelere kalan finalistlerin gelişimlerine katkıda bulunacak eğitimler sunuyoruz. İyi bir iş fikrinin, eğitim ve finansman desteğiyle güçlendirildiğinde yalnızca girişimciyi değil ekonomiyi ve ülkemizin geleceğini etkileyecek nitelikte olacağını düşünüyoruz.



ONUR ÖZKAN / QNB FİNANSBANK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

Yarışma nasıl ilerliyor?

- **Yarışmada ön elemeden geçen 20 projenin sahibi, Koç Üniversitesi Girişimcilik Merkezi (KWorks) tarafından verilecek olan 'İş Modeli Eğitimi'ne katılmaya hak kazanıyor.**
- Bu projeler arasında yapılacak elemeyi geçen ilk 10 girişimci yine Koç Üniversitesi tarafından eğitimlerin verildiği "Geleceğin Patronları Akademisi'ne ücretsiz katılabiliyor.
- **Ardından tekrar elemeye tabi tutulan 10 proje arasından seçilen 6 proje akademik bir destekle geçirilen ciddi bir dönemin ardından finalde yarışıyor.**
- Geleceğin Patronları Yarışması'nın finali 8 Kasım'da ekosistemin önemli isimlerinden oluşan jüri ve melek yatırımcılar karşısındaki sunumlarla gerçekleşiyor.
- **Finalistler yarışma sonrasında EFSE DF Girişim Destekleme Programı'na dahil olarak 6 ay boyunca destek almaya devam ediyor. Böylece finalistler Koç Üniversitesi Girişimcilik Merkezi'nin (KWORKS) eğitim, laboratuvar olanakları ve network'üne ulaşma imkanına sahip oluyor.**
- Finalist girişimciler; EFSE DF Girişimi Destekleme Programı ile birlikte KWORKS'ten sınırsız rehberlik, KWORKS iş ortakları tarafından sağlanan hizmetlere ücretsiz/indirimli erişim ve KWORKS Demo Günü'ne de katılım hakkı elde ediyor. Bu organizasyonla potansiyel müşterilere ulaşmak, ortaklıklar geliştirmek ve başlangıç tanıtımını yapmak gibi fırsatları yakalıyor.

Yarışmada 200 projenin sahibi girişimcilik konusunda eğitim desteği aldı. QNB Finansbank toplamda 250 bin TL sermaye desteğini yarışma ödülü olarak sundu.



BİRİNCİYE 50 BİN TL DESTEK

Finalist olmaya aday 10 projenin sahibi olan girişimciler, Koç Üniversitesi tarafından eğitim verilen Geleceğin Patronları Akademisi'ne katılmaya hak kazanıyor.

Tüm finalistler Avrupa Birliği'nin KOBİ'lere yönelik EFSE DF Girişim Destekleme Programı'na ücretsiz katılım hakkı elde ediyor.

QNB Finansbank, Geleceğin Patronları Yarışması'nın birincisine 50 bin liralık sermaye desteği ödülü veriyor.

Yarışmanın sponsoru TAV İşletme Hizmetleri, yarışma birincisine TAV Passport Kart hediye ediyor ve finalist girişimler TAV Lounge'larda tanıtım imkanı kazanıyor.

Finale kalan ilk 6 projeye yine QNB Finansbank'tan sıfır faizli, ilk 6 ay ödemesiz 50 bin TL taksitli ticari kredi imkanı sunuluyor.



"Gençlere mentorluk yapıyoruz"

Netaş, start up ekosistemine destek vermeyi sürdürüyor. Netaş Wesley Clover Teknoloji Fonu üzerinden verilen bu destekler, genç girişimcilere dünyanın kapılarını da açıyor. Netaş CEO'su Müjdat Altay, "Amacımız sadece yeni teknoloji geliştirme imkanı vermek değil, mentorluk yapmak" diye konuşuyor.

Start up vizyonunu, kurumsal bir strateji olarak benimseyen Netaş, genç inovatif girişimlere destek vermeye hız kesmeden devam ediyor. Eylül 2015'te Kanadalı teknoloji şirketi Wesley Clover ile iş birliği yapan şirket, Netaş Wesley Clover Teknoloji Fonu'nu kurarak bu alanda önemli bir adım attı. "Genç beyinlere en çok yatırım yapan şirket olduğumuzu gururla söylemeliyim" diyen Netaş CEO'su Müjdat Altay, start up stratejilerini şöyle anlattı:

NASIL BAŞLADI?

"Start up vizyonumuz, dünyanın sayılı teknoloji fonlarından biri olan Wesley Clover'ı Türkiye'ye getirmemizle başladı. Amacımız, Türkiye'den dünyaya açılacak teknolojilere imza atacak bir ekosistemi kurmaktı. Bu maksatla büyük uğraşlarla Kanadalı yatırımcı Sir Terrence H. Matthews'un şirketi olan Wesley Clover iş birliğiyle Netaş Wesley Clover Teknoloji Fonu'nu (NWCTF) kurduk. Fon, geleceğin teknolojilerini yaratma arzusuyla dolu gençleri çok özel ve sistematik bir yaklaşımla programına kabul ediyor. Bu gençleri Türkiye'de ve Netaş'ta ön eğitimden geçirip bizzat Terry Matthews'un evinde kalacak şekilde Kanada'ya yolcu ediyoruz. Gençlerimiz, orada Kanada kökenli start up'ları tanıma sürecini tamamlayıp ardından çalışacakları konuyu seçip yeniliklerle dolu kendi dünyalarına yelken açıyor.

10 MİLYON DOLARLIK FON

Fonun bugün ulaştığı büyüklük 10 milyon dolar. Bu fonla katma değeri yüksek teknoloji projelerini destekliyoruz. Türk gençlerin faaliyete geçirdiği 6 şirkete destek oluyoruz. Netaş Wesley Clover Teknoloji Fonu'nun öncelikle fikirlere değil insana yatırım yapan modeliyle farklılaştığını belirtmek isterim. Amacımız

sadece genç mühendislere yeni teknoloji geliştirme imkanı vermek değil, mentorluk yapmak, dünyaya açılma fırsatı sağlamak ve uzak hedeflere erişebilecekleri bir platform yaratmak ve başarıya giden patikayı oluşturmak.

YENİ FIRSATLAR

'Netaş as a platform' olarak adlandırdığımız yapı, start up'ların kendi çözümlerini Netaş'ın altyapısı üzerinden denemelerini ve geliştirebilmelerini sağlıyor. Bu yapı sayesinde yeni kurulmuş ve küçük hacimli teknoloji şirketlerine ürün geliştirme ve Ar-Ge süreçlerinde Netaş'ın altyapısından yararlanma imkanı veriyoruz. Netaş'ın mühendislerinden destek alma ve yine Netaş'ın kümülatif bilgi birikiminden yararlanma imkanları da oluyor.

ARTARAK SÜRECEK

Üniversitelerarası inovasyon yarışmasıyla da inovasyona gönül veren gençlerimizin arkasında olduğumuzu hissettirmek istedik. İlginç projeler bizi çok heyecanlandırdı. Kazanan ekip Netaş'tan mentorlarıyla beraber Kanada'da Wesley Clover şirketinde teknik geziye ve staj programına katıldı. Start up ekosistemine verdiğimiz bu tarz desteklerin bize en somut geri dönüşü, sektörün gelecek vaat eden zihinleriyle kariyerlerinin başında ilişki geliştirmek oluyor. Bu ilişkiler bize yeni iş ve iş birliği fırsatları olarak geri dönüyor. Bu ve benzeri çalışmaları artırarak gerçekleştirmeye devam edeceğiz."

NWCTF NEDİR?

"Kanadalı yatırımcı Sir Terrence H. Matthews'un şirketi olan Wesley Clover ile 30 Eylül 2015 tarihinde bir iş birliği yaptık ve Netaş Wesley Clover Teknoloji Fonu'nu (NWCTF) kurduk. Bugün 10 milyon dolarlık bir büyüklüğe erişmiş bu fon kapsamında, start up şirketlere ve girişimcilere yatırım yapıp katma değeri yüksek teknoloji projelerini destekliyoruz. Gelişmekte olan ülkelerdeki "erken evre teknoloji girişim fonları"na örnek olan Netaş Wesley Clover Teknoloji Fonu, doğru yönetim metotlarını ve inovatif iş modellerini uygulayarak hızlı ticarileşmeyle rekabetten farklılaşmaya odaklanıyor."

START UP'LARA BÜYÜK DAVET

DOĞRU KİTLE Netaş'ın start up'lara yönelik bir diğer çalışması, 50. kuruluş yılı kutlamaları çerçevesinde, 16. TESİD Yenilikçilik Yaratıcılık Ödülleri kapsamında gerçekleşecek. Start up bünyesinde geliştirilmiş en iyi yazılım ve donanım ürünlerine "Netaş 50. Yıl Özel Ödülü" verilecek.



SON TARİH 15 AĞUSTOS Katılımcılar, geliştirdikleri en iyi yazılım ve donanım ürünlerini Netaş liderlerine ve TESİD üyelerine tanıtma fırsatını bulacak. Yarışmaya son başvuru tarihi 15 Ağustos 2017. Katılmak isteyen gençlerin TESİD'in internet sitesinde bulunan başvuru formunu doldurmaları ve en geç bu tarihe kadar tesid@tesid.org.tr adresine göndermeleri gerekiyor.

6 START UP DESTEK ALIYOR

- **TWENTIFY:** 2014'te kuruldu. Saha operasyonlarını mobil kitle kaynakla gerçekleştiren "Bounty" adlı uygulamasıyla "Webrazzi Arena 2015 Girişim Yarışması"nda şampiyon oldu. Londra TechCrunch Disrupt 2015'te ilk 10 arasında yarıştı.
- **PISANO:** Şirketin müşterilerine ve müşterilerin de şirkete anında ulaşabilecekleri, ihtiyaç halinde iletişim kurabilecekleri web tabanlı bir müşteri etkileşim platformu tasarladı.
- **IVEN:** Şirketlerin verimliliğini artırmak, maliyetlerini düşürmek ve ürünlerinin pazara çıkış süresini azaltmak amacıyla makineler arası (IoT) iletişim çözümleri geliştiriyor. 2016 başında Kuzey Amerika pazarına açıldı.
- **DERIVA:** Perakende mağazaları için çeşitli veri kaynaklarından ziyaretçi davranışlarını toplayarak analiz ediyor. Mağaza yönetimine, verimlilik ve müşteri deneyimini artırıcı bilgi sağlıyor.
- **STARTSUB:** Kutu abonelik hizmeti veren bir platform yarattı. Bu platformda yer alan satıcılar, "Kutu Üyelik Servisi" sayesinde müşterileriyle buluşuyor.
- **CREATORDEN:** Markalarla sosyal medya influencer'ları arasında masaüstü platformu ve mobil uygulama üzerinden bağlantı kuruyor. Markaların sosyal medyada etkili bir şekilde tanıtılmasına ve marka hedeflerine katkılar sunuyor.

İki Türk girişimcinin kendi ihtiyaçları için yarattığı mobil veri analitik uygulaması Countly, bugün dünyanın en çok kullanılan 4'üncü uygulaması haline geldi. Tüm dünyada 1,2 milyardan fazla mobil uygulamada Countly SDK entegrasyonu var. Üstelik Countly, açık kaynak kodlu olduğu için indirilip kullanılabiliyor. Countly Kurucusu Dr. Görkem Çetin, "Dünyanın en iyi analitik şirketi olma hedefimizde ilerliyoruz. 5 yıl sonra alanımızda ilk 3 içine girmeyi hedefliyoruz" diyor.

"Beş yıl içinde ilk 3'e gireriz"

Dünyanın en çok kullanılan mobil veri analitik uygulamalarından biri olan Countly, 4 yıl önce Dr. Görkem Çetin ve Onur Alp Soner tarafından tamamen kendi ihtiyaçları için yaratıldı. İki isim, kişisel mobil bilardo oyunları için oluşturdukları analitik ürünü, açık kaynak kodlu olarak internette paylaştı. Bu paylaşım sonrasında teklif üzerine teklif aldılar ve böylece Countly doğmuş oldu. İlk ay Intel'e, takip eden zamanda iki büyük finans kurumuna satış yaptıklarını anlatan Countly Kurucu Ortağı Dr. Görkem Çetin, aradan geçen 3,5 yıl içinde dünyanın en büyük 2 bin şirketi içinde yer alan şirketlerin Countly'yi kullanmaya başladığını söylüyor.

Şu anda dünya üzerinde 1,2 milyar farklı cihaz içinde Countly'nin kullanıldığını belirten Çetin, "Her yıl yüzde 50 büyüyoruz. 10 yıl sonra yani 2027'de 25 milyon dolar ciro ve 250 milyon dolar değerlemeye ulaşırız" diyor.

Bu performansla Çetin'in hedefi, 5 yıl sonra alanında ilk 3 içine girmek. Facebook ve Google'ı geçmenin çok mümkün olmadığını dile getiren Çetin, sözlerine şöyle devam ediyor: "Amacımız dünyayı veri analitiği konusunda eğitmek."

ÖZLEM AYDIN AYVACI
oaydin@capital.com.tr
Fotoğraf: **GÖKHAN ÇELEBİ**



"ÖNCE DÜNYADA SÖZ SAHİBİ OLDUK"

BÜYÜYEN EKİP 19 çalışanımız var. Bu yılın sonuna kadar 25 kişi olmayı planlıyoruz. Genellikle Türkiye'deki şirketler iş modellerini öncelikle Türkiye pazarında test edip dünyaya açılırken Countly olarak tam tersini yaptık. Önce dünya pazarında söz sahibi olduk, şimdi edindiğimiz tecrübeyle Türkiye'ye geldik.

DEV MÜŞTERİLER Dünyada finans, e-ticaret, bankacılık, telekom sektöründen müşterilerimiz daha fazla. Countly müşterileri arasında Microsoft, Palantir, Verizon, Ubisoft, Telenor gibi dünya çapında şirketlerin yanında Emirates Bank, AtomBank gibi bankalar ve Wirecard gibi finans kurumları da var. Amazon, Digital Ocean ve Google Cloud üzerinde 2 bin 500'den fazla sunucu Countly çalıştırıyor.

Countly Kurucu Ortağı Dr. Görkem Çetin, Start Up'ın sorularını şöyle yanıtladı:

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?
Yaklaşık 22 yıldır yazılım sektörünün içindeyim. Daha önce hem kamu kurumlarında hem özel sektörde hem de büyük şirketlerde çalıştım. ODTÜ Matematik mezunuyum. Daha sonra Bahçeşehir Üniversitesi'nde yüksek lisans yaptım. Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Bilgisayar Mühendisliği'nden doktoramı aldım. 5 Türkçe kitabım, 12 makalem, 2 yabancı dilde kitabım var. Doktora sırasında öğrendiklerimi şu anda Countly'de uyguluyorum.

Countly'yi nasıl kurdunuz?
Countly'nin kurucusuyum. Doktora konum olan "kullanılabilirlik" ve "kullanıcı deneyimi" hakkında edindiğim tüm bilgi ve beceriyi, Countly'nin her yerine uyguluyoruz. Ar-Ge temelli bir şirketimiz var. Ortağım Onur Alp Soner'le birlikte şirketi kurduk.

Kullanılabilirlik ve kullanıcı deneyimi kavramlarını biraz açabilir misiniz?
Kişinin uygulamayı kullanırken elde ettiği deneyimlerin bütünü.

Countly nasıl bir iş fikriyle doğdu?
Countly bir ihtiyaçtan doğdu. 4 yıl önce kendi mobil uygulamamız vardı. Bu bir bilardo oyun uygulamasıydı. Bunun içinde kullanan kişilerin, uygulama içindeki hareketlerini gözlemlemek ve uygulamayı bu sayede optimize etmek istedik. Ancak beklentilerimizi karşılayacak bir ürün çıkmadı. Analitik bir ürün ihtiyacımız vardı. Çoğunluğu ya ücretsiz olduğu için çok basit ya özellikleri fazla olduğu için pahalı ürünlerdi. Bu nedenle mobil için kendi analitik ürünümüzü yazmak istedik. Yaptıklarımızı kazan (earn), öğren (learn), paylaş (share) konseptiyle internette, diğer geliştiricilerle açık kaynak kodlu olarak paylaştık. Paylaşım ekonomisi hakkında bir şeyler biliyorduk, ancak pratiğe dökmemiştik. Birden büyük ilgi gördük. Ürün internetten indirilebilmesine rağmen şirketler destek için kapımızı çalmaya başladı. İlk ay Intel'e, takip eden zamanda iki büyük finans kurumuna satış yaptık. Aradan geçen 3,5 yıl içinde dünyanın en büyük 2 bin şirketi içinde yer

alan şirketler Countly'yi kullanmaya başladı. Sadece kendi ihtiyacımızı karşıladığımız bir ürün olmaktan çıktı, başka şirketlere de sattığımız bir mobil analitik ürünü haline geldi.

Bu gelişmeler Türkiye'de mi oldu?
Evet, zaman geçince Countly, dünyanın en çok kullanılan 4'üncü analitik ürünü haline geldi. 1,2 milyar cihaz içine kullandığımız yazılım parçası girdi. Gartner raporlarına göre Countly, en çok kullanılan 15 analitik ürününden biri oldu. Şu an Forrester'la görüşüyoruz. Forrester da kendi raporlarının içine bizi koyacak.

Şirketi neden Londra'da kurdunuz?
Bir anda ürünümüze aşırı bir talep olunca şirket kurmaya karar verdik. Seedcamp adlı Londra merkezli bir yatırım şirketi bizimle ilgilenmeye başladı. Seedcamp bize çok küçük bir destek verdi. Londra'da da bir şirket kurmamızı istediler. Şu anda hem Türkiye'de hem Londra'da şirketimiz var. Londra'da çalışmalara başladıktan sonra büyüdük ve şu an 19 kişilik bir ekibe ulaştık. İşe Londra'da global bazda satışla başladık. Şimdi Türkiye'ye yoğunlaştık. Son 3 yıldır çok büyüdük. 2017 sonunda hedefimiz, 25 kişilik bir ekip olmak. Türkiye'de kalsaydık mevcut vergi yapısından dolayı bu kadar büyüyemeyeceğimizin de farkındaydık. 19 kişi 19 farklı ülkeden çalışıyor. Bir ofisimiz yok. Herkes evinden çalışıyor. Bu hem maliyet avantajı sağlıyor hem herkesin kendi işine odaklanmasını artırıyor.

SATIN ALMA TEKLİFİ GELİYOR MU?
"2 teklif aldık. Önümüzdeki 10 yılda da şirketi satacağımızı düşünmüyorum."

"GELECEK MAKİNE ÖĞRENMESİNDE"

3.0 GELİYOR Geleceği makine öğrenmesinde görüyoruz. Sayıları grafiğe dökmek bizce analitik 1.0 idi. Bunlardan anlamlar çıkartmak analitik 2.0 ki dünya da şu anda 2.0'ı test ediyor. Çok değil, bir kaç yılda "Önümüzdeki birkaç günde ne olacak, problemleri gidermek için ne yapabilirim, müşterimin deneyimini nasıl artırabilirim" tarzı sorulara yanıt verebilecek sistemleri göreceğiz. Bunlara da tahminsel analitik adı veriyoruz ve analitik 3.0 başlığı altında tutuyoruz.

İLK 3'E GİRERİZ Countly'nin gelişimi bu hızla devam ederse 2 yıl içinde bir Türk şirketi, dünyanın en çok kullanılan 3 veri analizi ürünü arasına girecek. Bu oldukça önemli bir başarı, aynı zamanda ciddi bir sorumluluk. Mobil uygulamanın çalışmasına etki edebilecek en küçük bir hata, dünya çapında büyük sorunlara neden olabilir. Bunu engellemek için ciddi test süreçlerimiz var ve kaynağımızın önemli bir kısmını da yazılım testine ayırmış durumdayız.

Şirketlere nasıl fayda sağlıyorsunuz?
Countly, özellikle mobil alanında kullanıcıların uygulamada yaptığı hareketleri ve davranışları analiz ederek daha iyi bir mobil uygulama geliştirilmesinde yardımcı oluyor. Countly sadece analitik çözüm sunmuyor. Ürünün çökmesi halinde bunu raporluyor ve daha sağlam bir mobil uygulama çıkarılmasına yardımcı oluyor. Bunun yanında anlık bildirim (push notifications) göndererek kullanıcıyı ürüne daha bağlı ve sadık hale getirmek için gerekli araçları da sunuyor.

Dünyanın en büyük 5 bin şirketinin ne kadarı Countly'yi kullanıyor?
Beraber çalıştığımız şirketler arasında Deutsche Telekom,

Telenor, Wirecard, AT&T, Intel, Microsoft, Palantir gibi devler var. Dünyada veri analitiğinde 4'üncü şirketiz. Bu hızla gidersek ilk 3 içinde yer alacağımızı düşünüyorum. Satışçılarımız hem İngiltere'de hem Amerika'da çalışıyor. Bu kadar mobil cihazın içine girmek hem büyük bir başarı hem büyük bir sorumluluk. Türkiye'ye daha yeni girdik. Oyun uygulamalarının pek çoğunda Countly kullanılıyor. 12 bin farklı uygulamada varız. 1,2 milyar farklı cihazdayız. Dünyada en fazla farklı cihazda olan yazılım geliştiricilerden biriyiz.

Hedefleriniz neler?
Türkiye'de büyümeye çalışıyoruz. Dünyaya şu ana kadar hep online sattık. Online satarken müşteriyle yüz yüze görüşme şansımız olmuyor. Türkiye, Çin ve Hindistan gibi ülkelerde yüz yüze görüşme satışın çok önemli bir parçası. Bu ülkelerde özellikle bankacılık sektöründe fırsat çok. Dünyada düşünce liderliği yaptığımız bir alanda Türkiye'deki bankaların da bu konudaki farkındalığını artırmak en önemli hedeflerimizden biri.

10 YIL SONRA HANGİ DEĞERLEMEYE ULAŞIRSINIZ? "2027'de 250 milyon dolar değere ulaşırız."

Türkiye pazarındaki hedefleriniz neler?
Şu anda 120 müşterimiz var. Bu müşteri portföyünün yüzde 20'sinin Türkiye'den olmasını istiyoruz. Hedefimiz, 2017 sonunda 200 müşteriye ulaşmak. Bunun 40'ını Türk şirketlerinin oluşturmasını istiyoruz. Türkiye'de bankaların kullandıkları mobil uygulamalar oldukça başarılı. İnternet bankacılığı çok ileri, mobil bankacılık da başarılı ama bunun daha da ileriye taşınması gerekiyor. Kullanıcı deneyimini daha da geliştirmeye ihtiyaç var.

Countly kullanarak önemli başarı elde eden bir şirket örneği var mı?
Örneğin AT&T, bu uygulamayla kendi kullanıcılarının AT&T'deki hesap bilgilerini tuttuğu yazılımın içine Countly uygulamasını koydu. Kullanıcıların nereye tıklayıp nereye tıklamadığını görüp uygulamalarını buna göre optimize ettiler. Emirates Bank, Countly'yi bir yıl önce kullanmaya başladı. Daha önce kullanıcılarına anlık bildirimler gönderemiyordu. Bu konuda şikayetler alıyordu. Countly'yi entegre ettiler ve müşterilerden pozitif geri bildirimler almaya başladılar.

Analitik işinin geleceği nerede?
Mobil analitik 1.0 seviyesindeyiz. Üründen çeşitli sayılar alıyorsunuz ve buna göre yorumlar yapmaya çalışıyorsunuz. Mobil analitik 2.0 seviyesine geçtiğimizde baz ürünle ilgili öngörülebilen bilgileri de almaya başlayacaksınız. Bu sayılardan ne problem olduğunu artık siz göreceksiniz. Mobil analitik 3.0'da ise sistemler ürünle ilgili problemleri, uygulamalarla ilgili sıkıntıları size daha önceden söyleyebilecek. Şu an predictive analytic/tahminleme analitiği üzerine çalışıyoruz. Büyük verinin veya data analitiğinin genetiği tamamen tahminleme analitiği üzerine kurulu. Buna Google'ın ve Tesla'nın yapay zeka, makine öğrenmesi gibi çalışmalarının mobil tarafa aktarılması diyebiliriz.

Gelirleriniz nereye ulaştı? Ne kadar ciro hedefliyorsunuz?
2016'da 1 milyon dolar ciroya ulaştık. Her yıl yüzde 50 büyüyoruz. 2017'de 1,5 milyon dolar ciroya ulaşmayı hedefliyoruz.

Unicorn olma hedefiniz var mı?
Bunun ulaşılabilir bir hedef olması için global olmak gerekiyor. Sektörümüzde dünya çapında 1 milyar dolar değerlemeye ulaşmış şirket yok. Ama 5 yıl sonra alanımızda ilk 3 içine girmeyi hedefliyoruz. Facebook ve Google'ı geçmek çok mümkün değil ama ilk 3'te olmak istiyoruz, şu an dördüncüyüz. Amacımız dünyayı veri analitiği konusunda eğitmek.

Şirketinizin değeri 10 yılda nereye ulaşır?
10 yıl sonra ciromuzun 25 milyon dolar olacağını hesaplıyorum. Şirket değeri genelde 10'la çarpılır. Bu durumda 2027'de 250 milyon dolar değere ulaşırız. ●

"ORGANİK BÜYÜMEYİ HEDEFLEDİK"

"YATIRIM ALMAK İSTEDİK" İki yıl önce yatırım almak istedik. Yatırımcılarla görüşmeye başladık. İki farklı yatırımcıdan 10 milyon dolar değerlemeyle yatırım teklifi aldık. Ama bu süreçte böyle bir yatırıma ihtiyacımız olmadığı ortaya çıktı. Kendi gelirlerimizle büyüyebiliyoruz dedik ve doğrudan organik büyümeyi hedefledik.

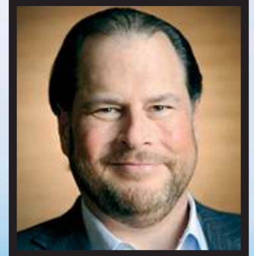
"SATIŞ PLANIMIZ YOK" Dünyanın en iyi analitik şirketi olma hedefimize ilerliyoruz. Yola çıktığımız zaman da exit planımız yoktu. Planlarımız genelde ürüne yönelik oldu. En iyi olmayı amaçladık. Hem küçük bir şirketiz hem yaptığımız işten büyük bir keyif alıyoruz. Kısa ya da orta vadede satış planımız yok.

Ayçe Tarcan Aksakal aaksakal@capital.com.tr

Girişimci melekler

Amazon'un CEO'su ve kurucusu Jeff Bezos, Sales Force'un kurucusu Marc Benioff, PayPal, Tesla ve SpaceX'in kurucusu Elon Musk dünyanın en önemli girişimcileri arasında yer alıyor. Bu isimlerin ortak özelliği, girişimci kimliklerinin yanı sıra aynı zamanda birer melek yatırımcı olmaları. Kendi girişimlerini başarıya ulaştırmalarının yanı sıra yatırım yaptıkları çok sayıda start up bulunuyor.
Amazon baş döndürücü bir hızla büyürken Jeff Bezos'un kurduğu Bezos Ventures çok farklı alanlarda faaliyet gösteren start up'lara yatırım yapıyor. Bezos'un sadece Hindistan'daki start up'lara yaptığı yatırım 3 milyar doları geçiyor. Bezos, bu tutarı 5 milyar dolara çıkarmayı hedefliyor.
Dünyada hızla yayılan bu trend, Türkiye'nin önde gelen girişimcileri arasında da yükselişte. Yemeksepeti'nin kurucusu Nevzat Aydın'dan Markafoni'nin kurucusu Sina Afra'ya kadar Türkiye'nin önde gelen girişimcileri start up'ları yakın markaja almış durumda.
Kendi girişimleriyle ilgili hedeflerini gerçekleştiren, başarılı "exit"ler yapan bu isimler, hem yeni kurulan start up'lara destek olup ekosistemi büyütüyor hem yatırım fırsatlarını değerlendiriyor.
Start up'lara ve bir sonraki aşamaya geçen scale up'lara maddi ve manevi destek olan yeni nesil girişimciler arasında Ahu Serter, Arda Kutsal, Fatih İşbecer,


Elon Musk


Marc Benioff

Girişimci meleklerin yatırım yaptığı start up'lar

İsim	Girişimi	Yatırım yaptığı start up
Ahu Serter	Casa Dell Arte Otel	Surgitate, Bardabas, Uplifers (*)
Ali Sabancı	Pegasus	Blesh, Pratik DEPO
Ali Servet Eyüboğlu	Mekanist, Ruup, English Ninjas	TeamSQL
Altay Tınar	Eniyihekim, Yuvako	Kolayrandevu, Tarfin Orthero lovito*
Arda Kutsal	Ventures, Webrazzi	Ruup, Keyground
Emre Kurttepeli	Mynet	Evidea, Trendyol (*)
Fatih İşbecer	Pozitron (Monitise)	Evdekibakıcım
Fırat İşbecer	Pozitron (Monitise)	Evdekibakıcım, Reztoran, Ustaeli, Uplifers (*)
Hasan Aslanoba	Tazedirekt, Tencere, Webnak	Modacurz, Bitaksi, Meal Box, Hotel Runner*
Nevzat Aydın	Yemeksepeti, Lokum	Modacruz, Lidyana, Buldumbuldum, Garajyeri, Cosa (*)
Ömer Erkmen	Flight Recorder, Scorp, TeamSQL	Connected2.me, English Ninjas, Kolay Randevu, Bionluk (*)
Özcan Tahincioğlu	Tahincioğlu Gayrimenkul	Onedio, Cesa, Paraşüt, Sinemia*
Sina Afra	Evtiko, Markafoni	Lidyana, etkinlikcim.com
Sinan Güler	Inovatink	Hızlıçeviri, Bionluk, Connected2.me
Tayga Baltacıoğlu	Mutlubiev	Influanza, LocalGuddy

(*): Öne çıkan yatırımları belirtilmiştir.



Girişimciler arasında start up'lara olan ilgi artıyor. Dünyada da yükselişte olan bu trend bizde de revaçta. Nevzat Aydın'dan Ahu Serter'e, Sina Afra'dan Emre Kurttepeli'ye kadar Türkiye'nin önde gelen girişimcileri, birden fazla start up'ın yatırımcısı durumunda. Hatta bazılarının yatırım yaptığı start up sayısı 10'un üzerinde. Hem girişimci hem melek yatırımcı olan bu isimlerin start up'lara yatırım yapmasının en önemli nedeni, "girişimcilik ekosistemini" büyütmek. Yeni teknolojilere ve inovasyona olan tutkuları da yatırımcı kimliklerinin ağır basmasına neden oluyor.

Fırat İşbecer, Altay Tınar, Kaan Karamancı ve Tayga Baltacıoğlu gibi isimler bulunuyor. Start up'lara yatırım yaparak "yeniliklerden" geri kalmamak da girişimci patronların hedefleri arasında yer alıyor.

NEDEN YATIRIM YAPIYORLAR?

ABD ve Avrupa'da olduğu gibi Türkiye'de de Ali Sabancı'dan Nevzat Aydın'a kadar yatırımlarıyla öne çıkan ünlü girişimcilerin yeni kurulan start up'lara olan ilgisi artıyor. Start up'lara maddi-manevi destek olup aynı zamanda melek yatırımcılık yapanların en önemli özelliği "girişimcilik" tutkuları.

Doğru olduğuna inandıkları girişimlerin başarıya ulaşmasına destek olmak ve onların başarılarının mutluluğunu paylaşmak isteyen girişimci meleklerin büyük kısmının ana motivasyonu, Türkiye'de girişimcilik ekosistemin büyümesine katkıda bulunmak.

Başarısız olmaktan korkmayıp yeni yatırım yapma konusunda cesur olan girişimcilerin bugüne kadar yatırım yapıp büyümelerine destek oldukları çok sayıda start up bulunuyor.

Start up dünyasına ilk önce girişimci olarak adım atan, daha sonra hem melek yatırımcı hem girişimci olarak ekosistemin içinde yer alanlar arasında yatırım rekoru ise Endeavor Türkiye Başkanı Emre Kurttepeli'de.

Yıllar önce aile şirketi İpragaz'da görev almak yerine

EMRE KURTTEPELİ
ENDEAVOR TÜRKİYE YKB

"DESTEKLENENLER KARTOPU ETKİSİ YARATIYOR"

"SİSTEMİ BÜYÜTÜYORUZ" Başarılı bir girişimci, önce cesaretlendirici ilham kaynağı, ardından deneyimli mentor ve son olarak bilinçli bir yatırımcı olarak ekosistemde kartopu etkisi yaratıyor. Erken aşama girişimcilerin ve daha da geniş bir kitle olarak tüm gençlerin girişimcilik becerisi ve bakış açısı kazanmaları, daha önceden görülmemiş şekilde hızlı ilerleyen dünyamıza adapte olmak açısından da önemli.

"YENİLİKÇİLİĞE BAKIYORUZ" Start up ve girişimcilere kurucusu ve üyesi olduğum kurum ve kuruluşlar vesilesiyle çeşitli destekler sağlıyorum. Girişimcilerimizin yaklaşık yüzde 70'i teknoloji odaklı olsa da geleneksel sektörlerde de yenilikçi yaklaşımlar sunan girişimcilerle ilgileniyoruz. Galata Business Angels ile internet, mobil, yazılım ve telekom alanlarında faaliyet gösteren girişimcilere melek yatırım sağlıyoruz.


Emre Kurttepeli

kendi girişimi Mynet'i kuran Kurttepeli, bugüne kadar 7 girişimde kurucu olarak yer aldı. Son 10 yıldır da 35'in üzerinde start up'a yatırım yaptı. Kurttepeli'nin bugüne kadar yatırım yaptığı girişimler arasında öne çıkan şirketler Trendyol ile Evidea oldu. Kurttepeli, son 10 yılda Endeavor portfölyosunda yer alan girişimlerin 1,5 milyar doların üzerinde değere ulaştığını söylüyor.

EXIT SONRASI MELEK OLUYORLAR

Dünyanın hemen her yerinde özellikle de start up'larından "exit" yapmış girişimcilerin büyük bir kısmı melek yatırımcı olarak da start up ekosisteminde daha aktif bir rol oynamayı tercih ediyor. Bunların arasında Amazon'un kurucusu Jeff Bezos'tan Sales Force'un kurucusu Marc Benioff'a ve Elon Musk'a çok sayıda girişimci bulunuyor.
2 yıl önce Yemeksepeti'ni Delivery Hero'ya 589 milyon dolara satarak sektöründeki en büyük exit'i gerçekleştiren Yemeksepeti'nin CEO'su Nevzat Aydın da Modacruz, Lidyana, Buldumbuldum ve Garajyeri gibi çok sayıda girişimin yatırımcısı arasında yer alıyor.
CEO'su olduğu Yemeksepeti'nin başarı hikayesi Harvard Business School'da öğrencilere okutulan Aydın, aynı zamanda girişimcileri destekleyen Endeavor derneğinin de yönetim kurulu üyesi.
Çok sayıda start up'a maddi anlamda destek olmanın dışında mentor olarak da danışmanlık veren Aydın, yatırım yaptığı start up'ları seçerken işten ziyade girişimcinin kendisini daha çok önemsiyor. Aydın, "İyi bir girişimciysen kötü bir fikri bile başarılı hale getirecek dokunuşu yapabilirsin. Kötü bir girişimciysen dünyanın en iyi fikrini batırabilirsin" diyor.


Ali Sabancı

MENTOR'LUK YAPIYORLAR

Başarılı girişimci kimliğinin yanı sıra melek yatırımcılığıyla da bilinen iş insanlarından biri de Pegasus Havayolları'nın kurucusu ve yönetim kurulu başkanı Ali Sabancı. Mobil iletişim teknolojileri üzerine faaliyet gösteren Blesh'in yatırımcıları arasında yer alan Sabancı, girişimcilikle ilgili düzenlenen panellere katılıp bu alandaki deneyimlerini gençlerle paylaşıyor. Birçok girişimciye de mentorluk yapıyor. Sabancı'nın yatırım yaptığı Blesh, bluetooth smart ile çalışan beacon teknolojisi üzerine geliştirdiği ürün

ve Ar-Ge çözümleriyle iş ortaklarına anlık konum bazlı iletişim ve pazarlama yapma imkanı sağlıyor.
Türkiye'de start up'lara yatırım yapan yeni nesil girişimciler arasında Monitise'ın kurucuları Fatih ve Fırat İşbecer, Webrazzi'nin kurucusu Arda Kutsal, Mutlubiev'in kurucusu Tayga Baltacıoğlu ile Türkiye'nin ilk sanat oteli Casa Dell Arte Otel'i kuran Ahu Serter de yer alıyor.
Endeavor Türkiye'nin üyesi olan Ahu Serter, aynı zamanda Arya Kadın Yatırım Platformu'nun da kurucusu. Bu platform aracılığıyla kadın girişimciler tarafından kurulan start up'lara destek veren Serter'in yatırım yaptığı start up'lar arasında Surgitate, Bardabas ve Uplifers bulunuyor. Hedefinin kadınların iş gücüne daha fazla katılmasını sağlamak olduğunu söyleyen Serter, kadın girişimcilerin işlerini büyütmesine yardımcı olmayı hedefliyor.



YURT DIŞI YATIRIMLARI

Girişimcilik dünyasına ilk adımı 2010'da Eniyihekim.com'un kurucusu olarak atan Yuvako'nun CEO'su Altay Tınar da son dönemin öne çıkan girişimci melek yatırımcıları arasında. 3'ü yerli, 2'si de yabancı olmak üzere toplam 5 start up'a yatırım yapan Tınar'ın Türkiye'de yatırım yaptığı girişimler arasında güzellik sektöründe faaliyet gösteren Kolayrandevu.com, diş çarpıklığı tedavisine yeni nesil alternatif bir çözüm geliştiren Orthero ve tarım alanında çiftçilerin finansmanı konusunda çözümler sunan Tarfin bulunuyor.
Tınar'ın yurt dışında yatırım yaptığı start up'lar arasında ise ayda 20 milyon hastanın hizmet aldığı ve 24 ülkede faaliyet gösteren DocPlanner ile Türkiye'deki yatırımı Kolayrandevu.com ile Polonya'da aynı konuda hizmet veren Lavito.pl var.
Türkiye'nin geleceğinin start up ekosisteminin başarısına ve bu ekosisteme gönül vermiş girişimcilere bağlı olduğunu belirten Tınar, "Girişimcilik konusunda daha önceki işlerinde başarıya ulaşmış kişilerin seri girişimci olarak hayatlarına devam etmeleri, gelecekte bu ekosistemin başarısında etkili olacak" diyor ve ekliyor: "Bu anlayışla Eniyihekim.com'daki sorumluluklarımızı profesyonel yöneticilere devrettikten sonra yeni bir girişim için ortaklarımla beraber kolları sıvadık. Gayrimenkul danışmanlığı alanına yeni bir yaklaşım getirmeyi hedefleyen Yuvako.com'u kurduk."


Altay Tınar

YENİ NESİL GİRİŞİMCİLER

Ev temizliği sektöründe faaliyet gösteren Mutlubiev'in kurucusu Tayga Baltacıoğlu da girişimcilik ekosisteminde melek yatırımcı kimliğiyle öne çıkıyor. Her ay yüzde 70'in üzerinde büyüyerek oldukça başarılı bir performans gösteren Mutlubiev, 3'üncü tur yatırımını tamamlarken Baltacıoğlu da bugüne kadar Influanza, LocalGuddy adlı start up'lara yatırım yaptı.
Lidyana.com'un CEO'su olan Hakan Baş, Türkiye'nin önde gelen seri girişimcileri arasında yer alıyor. Baş'ın Lidyana'nın dışında yatırım yaptığı ve kurucu ortağı olduğu şirketlerin arasında Peak Games, Krombera, Anibera, Groop App ve Supermassive yer alıyor.
Bu sezon Fenerbahçe Doğuş'a transfer olan milli basketbolcu Sinan Güler, son yıllarda internet sektöründe hem yatırımcı hem melek yatırımcı olarak yer alıyor.
İlk yatırımını lastikpabuc.com'a yapan ancak başarısızlık yaşayan Güler'in yatırım yaptığı start up'lar arasında Hızlıçeviri, Bionluk, Connected2.me bulunuyor. Güler'in son girişimi ise sporculara özel akıllı bileklik

FIRAT İŞBECER
MONITISE MEA GENEL MÜDÜRÜ

"30'DAN FAZLA START UP'IN YATIRIMCISIYIM"

"MELEK YATIRIMCI OLDUM" Girişimci olarak bu dünyaya adım attım. Pozitron'u sattıktan sonra melek yatırımcılığa ciddi zaman ayırmaya başladım. Şu anda 30'un üzerinde girişimde yatırımcı olarak bulunuyorum. Bunlar arasında Türkiye'den Evdekibakicim.com, Mutlubiev.com, Reztoran.com ve operasyonlarını geçtiğimiz günlerde ABD'ye taşıyan Pubinno'yu sayabilirim. Kurucusu veya kurucu ortağı olduğum 3 yeni girişim var.

"KENDİMİ GELİŞTİRİYORUM" Çok farklı iş kolları ilgimi çekiyor, hepsi için birer şirket kurma imkanım yok. Ben de yatırımcı olarak ilgimi çeken farklı alanlara yatırım yapıp kendimi geliştirmeyi seviyorum. Ayrıca yeni jenerasyon girişimcilere destek olurken edindiğim know how ve yatırım içgüdülerimle katma değer yaratmaya çalışıyorum.

SİNA AFRA *EVTİKO CEO'SU*
TÜRKİYE GİRİŞİMCİLİK VAKFI BAŞKANI

"GİRİŞİMCİ ODAKLI YATIRIMCIYIM"

KAÇ ŞİRKETE YATIRIM YAPTI? Melek yatırımcı olarak 2007'den beri Türkiye başta olmak üzere Almanya, ABD, Hollanda, İngiltere ve İsviçre'de toplam 26 girişime yatırım yaptım. Kendim girişimci olarak ise 20'ye yakın şirket kurdum.

"HAYATIMIN VAZGEÇİLMEZİ" Girişimcilik hayatımın vazgeçilmezi ancak aynı zamanda girişimci odaklı bir yatırımcıyım. Girişimcinin tutkusu ve heyecanı benim için çok önemli. Uygulamaya her zaman fikirden çok daha büyük prim veriyorum ve gelir modeline bakıyorum.

"YARDIMCI OLMAYA ÇALIŞIYORUM" Yatırım yapmasam da bana ulaşan girişimcilere yardımcı olmaya çalışıyorum. Benim her zaman ana kimliğim "girişimcilik" oldu. Yatırımcılık boyutu exit ile beraber anladığım işlere dolaylı olarak yardımcı olmak istememden kaynaklandı.

geliştiren Inovatink oldu. 8bitiz ortaklığıyla kurulan Inovatink'te akıllı bileklikle ilgili ürün geliştirme çalışmaları devam ediyor.

İNŞAATÇILARIN DA HEDEFİNDE

Önde gelen şirketlerin girişimcileri arasında bulunan isimlerin internet girişimlerine ve teknoloji şirketlerine ilgisinin artmasında Türkiye'de internet sektörünün gelişimi ve melek yatırımların son 5 yılda hızını ve etkisini artırması etkili oldu.
Etohum Kurucusu Burak Büyükdemir, "Bugün iş dünyasının önde gelen girişimcileri teknoloji ve internetin yarattığı ekonominin büyüklüğünün farkında. Bu farkındalık internet girişimleriyle yakından ilgilenmelerine neden oluyor" diye konuşuyor.
Bu nedenle ana işi inşaat ve gayrimenkul olan büyük grupların teknolojiye ve inovasyona meraklı patronları da start up'lara yatırım yaparak yenilikleri yakından takip etmeyi hedefliyor.
Nef'in kurucusu ve yönetim kurulu başkanı Erden Timur, start up'lara yatırım yapan başarılı girişimcilerden biri. En büyük hobisinin iş üretmek olduğunu söyleyen Timur, her ne kadar eskisi kadar yeni iş dinlememeye çalıştığını belirtse de holding bünyesinde gayrimenkulün yanı sıra teknoloji şirketlerinede yatırım yapıyor.
Timur'un yatırım yaptığı start up'lar arasında paylaşımlı ofis ve yaşam alanı sunan Habita bulunuyor. Levent'te Sanayi Bölgesi'ndeki ilk ofisini geçtiğimiz yıl açan Habita'da çok sayıda start up faaliyet gösteriyor. Timur, start up'lara yatırım yaparken projenin toplumsal fayda sağlamasına dikkat ettiğini ifade ediyor. "Habita da bu doğrultuda toplumsal fayda sağlayacak bir girişim" diyor.

YATIRIM GETİRİSİ ÖNEMLİ

Webrazzi'nin kurucusu ve CEO'su Arda Kutsal da Habita'nın yatırımcıları arasında yer alıyor. Ventures ile Webrazzi'nin kurucusu olan Kutsal'ın bugüne kadar yatırım yaptığı start up'lar arasında Ruup ve Keyground da var.
Start up'lara yatırım yapan ikinci kuşak patronların radarında daha çok teknoloji şirketleri bulunuyor. B2B bulut çözümleri ve nesnelerin interneti alanlarındaki yatırım fırsatları da girişimci yatırımcıların hedefleri arasında.
Babası Yakup Tahincioğlu'nun hayata geçirdiği Kent Gıda'yı satıp Tahincioğlu Gayrimenkul'u kuran Özcan Tahincioğlu da Türkiye'nin önde gelen girişimcileri arasında. Bugüne kadar Revo Capital ile çok sayıda start up'a yatırım yapan Tahincioğlu, hem teknoloji dünyasının gerisinde kalmamak hem teknoloji alanında faaliyet gösteren start up'ların getirisi yüksek olduğu için bu alanda yatırım yaptığını belirtiyor.
Start up'ları yakından takip edip başarılı bulduklarına yatırım yapan Tahincioğlu, bugüne kadar 13 start up'a yatırım yapmış durumda. Tahincioğlu, "Yeni kuşak girişimciler çok etkileyici işler yapıyor. Eski nesil iş modellerini alıp değiştirip hem müşterilerine hem sektöre katkı sağlayacak şekilde hayata geçiriyorlar. Bu dinamizmin içinde olmak bizlere büyük keyif veriyor" diyor. ●


Sina Afra

Sedef Seçkin Büyük sseckin@capital.com.tr



Kampüsten **yükselen girişimci**

Prof. Dr. Aytül Erçil, akademisyenken sanayinin sorunlarına çözüm bulmak için çalıştı. "Üniversitelerin ana amacı, ürünün Ar-Ge'sini ve prototipini yapmaktır. Biz çalışmalarımızın ürünleşmesi için bir şirket gerektiğini gördük" diyen Erçil, 1997'de Vistek'i, 2014'te Vispera'yı kurdu.

Prof. Dr. Aytül Erçil'in Türkiye'de çok az rastlanan, alışık olmadığımız bir öyküsü var. O akademisyen ve araştırmacı kimliklerine girişimciliği de eklemiş çok sayıda ödül sahibi çok yönlü, etkileyici ancak bir o kadar da mütevazı bir iş insanı. Boğaziçi Üniversitesi'nde elektrik mühendisliği ve matematik eğitimini tamamladıktan sonra ABD'ye Brown Üniversitesi'ne gidiyor. 1983'te yüksek lisans ve doktora çalışmalarını tamamladıktan sonra General Motors Araştırma Laboratuvarı'nda 5 yıl araştırmacı olarak çalışarak daha önce teorik olarak yaptığı çalışmaların nasıl hayata geçirildiğini görüyor ve bundan büyük keyif alıyor. Erçil, bu nedenle sonraki hayatında uygulamalı çalışmalar yapmaya karar veriyor. 1988'de ise Türkiye'ye dönüyor ve Boğaziçi Üniversitesi'de öğretim üyesi olarak çalışmaya başlıyor. Erçil, Boğaziçi Üniversitesi'nde Türkiye'deki sanayi kuruluşlarının problemlerini çözmek üzere çeşitli sanayi şirketlerini dolaşıp onlarla tanışma kararı alıyor. Ancak 90'lı yılların başında sanayi kuruluşları üniversitelerle ortak çalışma yürütmeye pek de sıcak yaklaşmıyor ve gittiği çoğu yerden, "Bizim sorunumuz yok" yanıtını alarak geri çevriliyor. Erçil, bu tavra ilişkin,"O yıllarda sanayi kuruluşları yenilikçi değildi. Türkiye'deki üniversitelerin bilgi birikimine güvenmiyor, bize önyargılı yaklaşıyorlardı. Pek çok çözümü yabancı şirketlerden almayı tercih ediyorlardı" yorumunu yapıyor. İşte bu noktada Aytül Erçil'in girişimcilik öyküsü başlıyor. Erçil'e 1997'de Vistek, sonrasında ise Vispera adlı yapay zeka teknolojileriyle çalışan ileri teknolojili sistem ve makineler tasarlayan, üreten iki şirket kurduran ve girişimcilik yolculuğunu başlatan sürecin tohumları atılıyor. Hikayenin sonrasını Erçil'in kendisinden dinleyelim:

İLK ŞİRKET KURULUYOR

"Boğaziçi Üniversitesi'nde öğretim üyesi olarak çalışırken sanayiyi dolaştığımızda ilgi görmemek ve olumsuz yanıtlar almak beni çok şaşırttı. Ancak yılmadım. TÜBİTAK'tan, Avrupa Birliği'nden, ABD'deki çeşitli kaynaklardan fonlar, destekler bularak sanayinin problemlerini çözmeye başladık. Üniversitelerin ana amacı, ürün üretmek değil, ürünün



“ORTAKLIKTAN ÇOK ŞEY ÖĞRENDİK”

ARTILAR VE EKSİLER Ortaklık çok zor bir konu. En başta ortakların her türlü detayı konuşması, en kötü senaryoları düşünüp o senaryolarda neler yapılacağı hakkında en baştan, geç kalmadan anlaşması gerek. O zaman Ziya Boyacıgiller, bana çok iyi mentorluk yaptı ve çok yardımını gördüm. Ziya Boyacıgiller'e şirketten küçük bir hisse verdik ve o dönem her hafta birkaç saat geldi. Tartışıp konuştuk. Ortaklığın artıları da eksileri de oldu.

TEMKİNLİ BÜYÜME ISRA Vistek'e ortak olduktan sonra ciromuz büyümeye başladı. Çünkü artık ürün yapmaya başlamıştık ve o ürünün satışına geçmiştik. Ancak 4 yıl sonra bizi tamamen satın alacakları için ilk dönemde çok hızlı değil temkinli bir büyüme yaşamamızı tercih ettiler. Kurumsal bir şirketin çalışma yapısını benimsemek bize çok şey öğretti. Onların Ar-Ge yapma süreçleri, hazır formları, takip süreçleri ve genel iş yapış süreçlerini öğrenmek bize çok şey kattı. O açıdan çok pozitifti.

HUZURSUZLUKLAR Ancak büyük şirketler daha hantal oluyor, hızlı karar verme yeteneğimizi bir ölçüde kaybettik. Buradaki lokal bazı problemleri onlar uzaktan anlayamıyor. Bundan dolayı bazı huzursuzluklar ve tatsızlıklar olabiliyor. ISRA Vision hep şirket satın alarak büyümüş bir şirket. Bu nedenle çok deneyimliydiler ve başlangıçta onlarla yaptığımız sözleşmeyi bugünkü aklımla asla imzalamazdım. Daha çok onları koruyan maddeler içeriyordu ve zaman zaman bunların etkilerini de hissettik. Bir start up için iyi bir hukuk danışmanının/avukatın maliyetini karşılamak kolay olmayabilir ama ileride daha yüksek maliyetlerle karşılaşmamak için uzman biriyle çalışmanız şart.

Ar-Ge'sini ve prototipini yapmaktır. Biz çalışmalarımızın ürünleşmesi için bir şirket gerektiğini gördük ve Aralık 1997'de Alper Atalay ve Kıvanç Işık adlı iki mezun öğrencimle birlikte Vistek Limited Şirketi'ni kurduk. O yıllarda Türkiye'de yüksek teknolojili bir ürün çıkabileceğine dair güven yoktu ve bizimki çok erken bir girişim olmuştu. Bu güvensizlik ilk yıllarımızda karşılaştığımız en büyük zorluktu. Görüntü işleme, yapay zeka, yapay görme veya öğrenen makine teknolojileri olarak adlandırılan konular üzerinde çalışmak üzere yola çıktık. O zamanlar üretim otomasyonu, kalite kontrol otomasyonu, robotik otomasyon gibi konularda çalıştık. Türkiye'den bir proje alamayınca uluslararası projelere girdik. İtalyan SCM şirketiyle tam otomatik mobilya üretimi üzerine bir proje yaptık. O proje uluslararası başarı ödülü aldı. Sonra SCM bizi AETNA Grup adında bir başka İtalyan şirkete tavsiye etti. Onlarla da tam otomatik paketleme hattı projesi yaptık ve o proje AB tarafından başarı öyküsü seçildi. Neredeyse 9 yıl İtalyan şirketleri için teknoloji ürettik ve onlar da gelip 2-3 katına Türkiye'ye sattı.

BÜYÜYEMEME SORUNU

O yıllarda Türkiye'de risk sermayesi, melek yatırımcı gibi oluşumlar da olmadığı için ürün yapamıyorduk. Çünkü ürün yapabilmek için en az 1 yıl ciddi Ar-Ge maliyetlerini finanse edebiliyor olmanız gerekiyordu. Bir ara ne kadar çok proje yaparsak o kadar hızlı batarız duygusuna bile kapıldım. Çünkü yüksek teknolojili ürünlerin Ar-Ge çalışmaları, genellikle öngördüğünüzden çok daha uzun sürüyor ve beklediğinizden daha büyük maliyetlerle karşılaşıyorsunuz.

Ar-Ge destekleri ve uluslararası projelerden aldığımız desteklerle şirketimizi ancak ayakta tutabiliyorduk, fazla büyüyemiyorduk. Ardından 2001 sonunda Sabancı Üniversitesi'ne geçtim. O arada Vistek'i birlikte kurduğum iki öğrencimden biri bir trafik kazasında hayatını kaybetti. Bu bizi üzüntüye boğdu, bir süre ara verdik. 2006'da Sabancı Üniversitesi Inovent'i kurdu ve Vistek'e ortak olmak istedi. Bu teklifi büyük memnuniyetle karşıladım. Çünkü o dönemde Vistek'e üniversitedeki çalışmalarım nedeniyle fazla vakit ayıramıyordum. Sabancı Üniversitesi'nin teklifini kabul ettik ve Vistek Limited'i kapatıp Eylül 2006'da benim ve Inovent'in ortaklığıyla Vistek AŞ'yi kurduk. Ardından hızla büyümeye başladık. Çünkü aradan geçen zaman zarfında hem ürün yapmayı öğrenmiştik hem Sabancı Üniversitesi'nin ortaklığı da müşterilerimize ve iş ortaklarımıza güven veriyordu. İlginç bir şekilde Sabancı Holding'in şirketleriyle hiç çalışmadık. Arçelik, Ford, Paşabahçe gibi şirketlerle çalıştık.

AKILLI İŞLER

Paşabahçe için bardak kalite kontrol sistemi yaptık. Üzerinde 300 civarında hata olasılığı olan bardaklardan dakikada 200 tanesi hattan geçerken hatalı olanları tespit eden bir makine geliştirdik. Paşabahçe için ayrıca camın içinde fırında erimeyen taş gibi farklı maddeleri ayıklayan bir makine yaptık. Bunlar en ileri yapay zeka teknolojileri içeren projelerdi.

Yapay zeka teknolojileriyle başka güzel projeler, makineler de tasarladık. İncirler kurutmak için yere serildiğinde nem kaparsa bir tür küf oluyor, aflotoksin denilen bir

Sedef Seçkin Büyük sseckin@capital.com.tr

kanserojen madde oluşuyor. Türkiye'de üretilen incirlerin yüzde 95'inden fazlası ihraç ediliyor. Koca bir tırda birkaç tane aflotoksin içeren incir bulunduğunda tüm tır geri gönderilebiliyor ve ciddi zararlar oluşuyordu. Biz aflotoksinli incirleri bulup ayırt eden bir makine yaptık ve ilk satışımızı Drafco şirketine gerçekleştirdik. Tutkun Makine adında bir şirket için zeytinleri renklerine göre ayıran bir sistem geliştirdik.

Mozaik sektöründe verilen bir resmi 1 santimetrekarelik küçük doğal taşlarla yapabilen bir makine ürettik ve onunla Teknoloji Ödülü Yarışması'nda finale kaldık.

Ankara'da bir otelin lobisinde bulunan Piri Reis haritasını yapabilmek için 7 kişi 21 gün çalışmış. Oysa biz, yazdığımız programla 7 kişinin 21 günde yaptığı işi saniyeler mertebesinde yapabiliyor ve hangi taşın nereye konulması gerektiğini saptayabiliyorduk. Ardından o taşları dizmek için bir robotik makine de ürettik. 100 kişinin 3 hafta çalıştığı işin robotla çok daha kısa sürede yapılmasını sağladık.



ORTAKLIK TEKLİFİ

Aralık 2009'da Alman ISRA Vision şirketi ortaklık teklifiyle geldi. ISRA Vision, fabrika otomasyonu ve yapay görme (machine vision) alanında Avrupa'da 1, dünyada ise 3 numaralı şirketti. 30 ülkede faaliyet gösteriyorlardı ve bizim burada ürettiğimiz teknolojiyi dünyaya satabilme yetenekleri, potansiyelleri vardı. İlk reaksiyonum negatifti. Bebeğimi satamam gibi hissettim. Ancak beni ikna ettiler. Önce şirketin yüzde 49'unu onlara sattım ama 4 yıl sonra şirketin tamamını almak şeklinde bir madde koydular. O güne dek Ar-Ge çalışmalarının tamamı Almanya'da yapılıyormuş, diğer bütün ülkeler satış odaklıydı. İlk kez Almanya dışında bir ülkede Ar-Ge birimi olacaktı. O zamanlar 7-8 çalışanımız vardı. Ciromuz çok fazla değildi, masraflarımızı ancak çıkarabilir durumdaydık. ISRA geldikten sonra şirkete belli bir miktar para enjekte etti ve biz de ürün yapabilmeye başladık. O güne dek hep proje yapıyorduk. Oysa ürün yapmak zorundaydık ama yeterli paramız olmadığı için yapamıyorduk. ISRA ile ortaklık kurduktan sonra ürün yapabilir konuma geldik." ●

NASIL ZORLUKLAR YAŞADILAR?

- Nakit akışı konusunda sıkıntılar yaşadık. Bankalar küçük şirketlere kredi vermek istemediği için defalarca maaşları ödeyebilmek için kendi adıma kişisel kredi çektim.
- Şirketler teminat mektubu istediğinde bankalar bu mektubu vermek için ya evinizi ipotek etmenizi istiyor ya bir başka gayrimenkulünüzü... Günümüzde KGF – Kredi Garanti Fonu gibi yapılar bu ihtiyacı biraz olsun gideriyor.
- Türkiye'de Ar-Ge desteği veren TÜBİTAK, KOSGEB gibi kurumlardan destek alabilmek için önce harcıyorsunuz, ardından onlar gelip inceliyorlar ve ardından 1- 1,5 yıl sonra paranızı alıyorsunuz. Bu da küçük bir şirket için işi zorlaştırıyor.
- Yabancı hayranlığı da Türkiye'de yaşadığımız sorunlardan biri. Bu anlayış Türkiye'den çıkan başarı hikayeleri duyuldukça yavaş yavaş değişmeye başladı.
- İlk yıllarda kalifiye eleman bulmak da sıkıntı olabiliyor. Çünkü nitelikli, uzman kişiler start up bir şirketin batma ihtimalini yüksek görüyor ve bu korkuyla işi kabul etmekten çekiniyor.
- Türkiye'deki büyük şirketler iş ödeme konusuna geldiğinde ödemelerini çok uzun vadelere yayabiliyor. Bu da start up şirketler için önemli sıkıntılar yaratabilecek bir durum.

Advertorial



TÜRKİYE'NİN İLK UNICORN FINTECH'İ OLMAYI HEDEFLİYOR

2001 yılında bir start up olarak kurulan Cardtek, bugün teknoloji ihraç eden global bir Türk fintech şirketi haline geldi. Kısa sürede dünya liderleri arasında yer almak istediklerini belirten Cardtek CEO'su Turgut Güney, "Vizyonumuz, Türkiye'nin ilk unicorn fintech'i olmak" diyor.

Tredi kartının nakit paranın yerini almaya başladığı dönemde, ödeme sistemleri yazılım tedarikçisi olarak faaliyete başlayan Cardtek; bugün finans, bankacılık, perakende, akıllı şehircilik ve e-ticaret gibi sektörlerde global teknolojik trendlerin ilk uygulayıcısı olarak ödeme sistemleri dünyasında rakiplerinden ayrışıyor. 400'e yakın çalışanıyla 26 ülkede, 150'yi aşkın kurumun çözüm ortağı olan Cardtek, kurulduğu 2001 yılından bu yana yaptığı çalışmalarla Türkiye'de kendi alanında lider finansal teknolojiler şirketi konumuna ulaştı.

Şirketin vizyonunu, "Türkiye'nin ilk 'unicorn' fintech'i olmak" olarak açıklayan Cardtek CEO'su Turgut Güney, bu hedefin Türkiye için önem taşıdığını vurguluyor ve şöyle konuşuyor:

"Venturebeat ve Spoke Intelligence'ın araştırmasına göre dünya genelinde 229 'unicorn', yani 1 milyar dolarlık değer yaratan girişim bulunuyor. Şirketimizin rekabet ettiği finansal teknolojileri de kapsayan, kurumsal veya dikey teknoloji kategorisinde ise 112 'unicorn' mevcut. Şimdiye dek Türkiye'den hiçbir kurum bu şirketler arasında yer alamadı."



Cardtek CEO'su Turgut Güney

"DÜNYADA İLK OLDUK"

Cardtek'in bugünkü büyüklüğüne ulaşmasındaki kritik unsur, doğru global ve yerel iş ortakları. Güney, pek çok projeye imza atarak Türkiye'nin dijitalleşmede birçok ülkeye öncülük edebilir bilgi birikimi ve tecrübeye sahip olduğunu kanıtladıklarını söylüyor. Çok iyi bir ekibe ve teknik birikime sahip olduklarının altını çiziyor. "Bu sayede kısa sürede ödeme sistemleri dikeyinde dünya liderleri arasında yer almayı başaracağımıza inanıyoruz" diyen Güney, bu doğrultudaki çalışmalarını şu şekilde özetliyor:

"Dünyanın en büyük chip üreticilerinden NXP, üzerinde çoklu cüzdan taşıyabilen giyilebilir cihazlarda çalışan son ürününü tanıttı. Biz de Cardtek olarak bunun üzerinde çalışabilecek ödeme yazılımı konusunda iş birliği anlaşması yaptık. Dünyada bu üründe ilk otorizasyon alan şirketlerden biri, hatta belki ilki olduk. Onlarca kredi kartı veya mobil cüzdanı tek bir çip üzerinde hayatın içinde güvenli kullanıma sunduk. Artık cüzdanınızdaki her şey, bir saatin, bilekliğin, yüzüğün veya anahtarlığın üstünde durabilecek. 'Bunu zaten yapıyorlar' diyenlere cevabımız şu: Piyasada sonu '... pay' ile biten tüm uygulamalar tek bir sistemle konuşuyor. Ya banka ya telefon üreticisi ya da belediyeyle… Bizim çözümümüz, hepsini tek bir çip üzerinde başarıyla çalıştırabilen ilk uygulama."

OTOMOTİV SEKTÖRÜYLE İŞ BİRLİĞİ

Cardtek, Dubai'de dünyanın ilk ülke çapında kullanılmak üzere tasarlanan ulusal cüzdanının yazılım tedarikçisi de olmuş durumda. 'EmPay' adı verilen bu projeyle su, elektrik ve gaz aboneliklerinde, sadakat programlarında, okullarda, restoran zincirlerinde, taksilerde, yurt dışı para transferlerinde ödemeler, giyilebilir cihazlar üzerinden yapılabilecek. Turgut Güney, otomotiv üreticileriyle güvenli mobil ödeme konusunda da iş birliği için görüştüklerini söylüyor. Benzin, otopark ya da araçlara hizmet veren restoranlar için araçtan ayrılmadan ödeme yapılmasını mümkün kılacak çözümler üzerinde çalıştıklarını belirtiyor. Bunu arabanın konsolu üzerinden çalışan ve araç markasına özel uygulamalar, akıllı telefonlar veya NFC teknolojisinden yararlanarak gerçekleştirme alternatifleri olduğuna değinen Güney, "Böylece otomotiv üreticilerine, araç sahiplerinin onları tercih etmesi için bir sebep daha vermiş oluyoruz. Mayıs ayında Amerika'nın Kaliforniya eyaletinde ev sahipliği yaptığımız BayPay Forum'da, bu alandaki çözümlerimizi uluslararası pazarlarda paylaşma fırsatı da yakaladık" diye belirtiyor.

Sweaters, Elif Boyner ve Melis Abacıoğlu Sezener tarafından 3 ay önce hayata geçirildi. 6 haftada 15 bin kullanıcıya ulaştı. Ortaklardan Melis Abacıoğlu Sezener, hayallerini "Dünyada hiç görülmemiş bir şey yapalım. Bunu Facebook gibi büyütelim istiyoruz" diye açıklıyor. Diğer ortak Elif Boyner ise uygulamayı yapay zekayla entegre etmenin hayalini kuruyor. "Farklı yerlerdeki insanların da bir araya gelip birlikte spor yapacakları bir platform olmasını istiyoruz" diyor.



elif boyner



melis sezener

“İşimizi FACEBOOK gibi büyüteceğiz”

ÖZLEM AYDIN AYVACI
oaydin@capital.com.tr

Elif Boyner’in hayatı 5 yıl önce tanıştığı bir arkadaşıyla değişti. Aslında bir ressam olan Boyner, arkadaşının neden her gün 3-5 saat spor yaptığını anlamaya çalışırken kendisini olimpik triatlon yaparken buldu. Sporla büyük bir dönüşüm geçirdiğini belirten Boyner, bu dönüşümü başkalarının da yaşamasını isteyince Sweaters iş fikrinin ortaya çıktığını söylüyor. Kurumsal sağlık, wellness ve spor danışmanlığı şirketi Aktifit’in kurucusu Melis Abacıoğlu Sezener ile bu girişim fikrini hayata geçirmek için bir araya gelen Boyner, Sweaters’ı tek başına spor yapmaktan sıkılanları bir araya getirecek bir platform olarak tanımlıyor.
3 ay önce kurulan Sweaters, ilk 6 haftada 15 bin kullanıcıya ulaştı. Kullanıcıların spor arkadaşı ve etkinlikler bulmasına yardımcı olan uygulamada bugüne kadar 578 spor etkinliği açılırken bu organizasyonlara 1.343 kişi katıldı. Sporcuları sağlıklı yeme-içme mekanlarıyla da buluşturan Sweaters’taki Sweatstop sayısı da 440’a ulaştı. Sweaters Kurucu Ortağı Melis Abacıoğlu Sezener, hayallerini “Milyar dolarlık iş kuralım, bunun başına geçelim ve dünyada hiç görülmemiş bir şey yapalım. Bunu Facebook gibi büyütelim istiyoruz” diye açıklıyor. Sweaters Kurucu Ortağı Elif Boyner ise uygulamayı Sanayi 4.0 ile entegre etme hayalinden bahsediyor ve “Farklı yerlerdeki insanların da bir araya gelip nesnelerin internetiyle birlikte spor yapacakları bir platform olmasını istiyoruz” diyor.
Boyner ve Sezener ile Sweaters’ı ve hedeflerini konuştuk:

İş fikri nereden çıktı? Hikayesini dinleyebilir miyiz?
Elif Boyner: Beş yıl önce bir arkadaşım vardı. Her gün 3-5 saat spor yapıyordu. Ben o zamanlar sporla çok ilgili değildim. Neden bu kadar çok spor yaptığını anlamaya çalışıyordum. Beni de ikna etti ve spor yapmaya başladım. Kendimi olimpik triatlona kaydolmuş buldum. O yarışı bitirir bitirmez bir endorfin patlaması yaşadım. Triatlonda yüzüyorsunuz, bisiklete biniyorsunuz sonra üzerine koşuyorsunuz. Toplam 5 saat sürüyordu. Kendinizle o kadar gurur duyuyorsunuz ki bu spor hayatımı değiştirdi. Bu dönüşümü başkalarının da yaşamasını çok istedim. Sweaters’ın fikri böyle çıktı.

Birbirinizi nasıl buldunuz?
Boyner: Melis’le tanışmıyorduk. Yakın arkadaşıma iş fikrimden bahsettim. “Ben sanatçıyım daha önce böyle bir işe girmedim. Bana destek olacak birine ihtiyacım var” dedim. O da bir diğer ortak arkadaşımız olan Yunus’la konuşmamı söyledi. Yunus’a çıtlattım. “Bunu benimle değil eşimle konuş” dedi. Bir baktım Melis zaten kadınları halı sahada güçlendirmek üzere ‘Kızlar sahada’ diye muhteşem bir organizasyon yapıyor. Bir de Aktifit diye bir şirketi var. Orada da kurumsal sağlık, wellness ve spor danışmanlığı yapıyor. Aynı zamanda ‘Hareket candır’ diye koşu grupları ve 5-6 bin takipçisi var. Ben “Benim için yaratılmış bir kadın” dedim. İki ay flört ettik ve yüzükleri taktık. Çok şanslıyız, ikimiz de birbirimizin yapmayı sevmediği şeyleri yapmayı seviyor.

KAÇ ÜYEYE ULAŞMAYI HEDEFLİYORSUNUZ?
Bir yılda 100 bin, iki yılda 200 bin hedefledik.

elif boyner



"İŞE YAPAY ZEKA KATACAĞIZ"

SPOR TOPLULUĞU Dünyada bir spor topluluğu haline gelmek istiyoruz. Sanayi 4.0 insanların hayatlarına muhakkak girecek. Herkes dışarı çıkıp sosyalleşmek istemiyor. Anti sosyalde olabilir. Zeynep koşarken gözlüklerini takıyor, yanında da gözlüklerini taktığı zaman Paris'te Jean Pier'le koşuyor, konuşuyor. Avatar gibi. Ondan sonra da istiyorlarsa Paris'te buluşabiliyorlar. İnsanların aynı anda aynı yerde olmasını değil de farklı yerlerdeki insanların bir araya geleceği bir platform olmasını istiyoruz.

YENİ YAZILIM Spor arkadaşımızla görüşme ayarlamaya çalıştığımızda 30 görüşme yapmamız gerekiyor. Bu bayağı bir zaman alıyor. Bunu otomatik yapacak bir yazılım geliştirme hayalimiz var. "Sweaty bana yarın Pınar'la tenis ayarla" diyorum. Sweaty bana geri dönüyor, "İkinizin ajandalarına baktım. Müsait zamanlarınız şunlar ama hazır bakmışken Hillside'ın da uygun olduğunu gördüm ve sizin için ayarlama yaptım" diyor. Arka planda bunun küçük versiyonunu test ediyoruz. Yani bir yapay zeka uygulaması test ediyoruz.

Ne mesela onlar?
Boyner: Sabah e-postaları açıyorum. "Bunlara nasıl cevap vereceğiz" diyorum. Melis onların hepsine cevap vermiş oluyor. Fikirler var, görüşmeler var ama bunların gerçekleşmesi için çok organize olmak gerekiyor. Ben de gidip anlatmayı seviyorum. Satış pazarlama işlerini yapmayı seviyorum.
Melis Abacıoğlu Sezener: Bir Alaçatı'ya gidiyor, aynı gün içinde 6-7 mekanla anlaşıp geliyor.

İş, ne kadar sürede hayata geçti?
Sezener: Bu olaydan sonra bir ürün geliştirdik ve teste soktuk. Ürün, bu teste çok iyi cevap vermedi. Geçen yıl mayısta başladık, pazarlama planı eylüle kadar hazırdı. Kendimize dürüst olduk ve kurşunumuzu boşa harcamadık. Bir start up'ız çok da fazla paramız yok. Ne olursa olsun daha iyi bir ürün çıkarmak zorunda olduğumuzu biliyorduk. Kapandık, doğru fikirler, yeni ekranlar çizdik. İlk teste soktuğumuzda çok güzel dönüşler aldık. Uygulamayı indirip bir daha açanların oranları yüzde 30'lardaydı. Bu, mobil uygulama dünyasında çok önemli bir kriter. Bunun üzerine ürünü mükemmelleştirdik ve piyasaya çıkardık. Nisan ayında erken açılış yaptık, mayıs ayında tam açılışla piyasaya sürdük. Apple sağ olsun ilk hafta bizi öne çıkan uygulamalar arasında gösterdi. Sonraki hafta en tepedekilere koydu.
Boyner: Çok çalıştık, bunu bekliyorduk da bu kadar çabuk olmasını beklemiyorduk. Başarı 3 haftada geldi. Üç haftada 13 bin, 6 haftada 15 bin üyeye ulaştık. Uygulamamız çok sevildi. O yüzden iOS'u geliştireceğiz.

Gelir modeliniz nedir?
Boyner: Sweatstop'larımız var. Bunlar etrafınızda gidebileceğiniz spor merkezleri, sağlıklı yeme içme yerleri ve spor mağazaları. Biz birçok mağaza ve markayla anlaşma yaptık. Türkiye'de 440 anlaşmalı mekanımız var. Şu anda onlardan hiçbir ücret almıyoruz. Gerçekten onlara katkı sağlamaya başladığımız noktada paketler olacak. Restoran, kafe, spor salonları ve zincirlerden ayrı bir ücret alacağız. 'Bizi öne çıkarın, hakkımızda bilgilendirme yapın' derlerse ekstra ücret olacak. Sporla alakalı olsun olmasın tüm markalar sporla anılmak istedikleri için sürekli projeler yapmak istiyor. Burası bir dolu sporcunun olacağı bir platform olduğu için bu tür etkinlikler yapmak için ideal olacak.
Sweaters günleri yapacağız. Bu etkinliğe katılmak için

melis sezener

“440 BİN TL HARCADIK”

AİLE DESTEĞİYLE GİRDİK Başta aile desteğiyle bu işe girdik. Şu ana kadar yaklaşık 440 bin TL harcadık. Geri kalanı için “Artık kendi başınızın çaresine bakacaksınız” dediler. İlk raund tohum yatırımdı. Şu anda 5 yatırımcımız var. Melek yatırım aldık ama sözleşme imzalanmadığı için isimlerini açıklayamıyoruz. Çok heyecanlıyız.

MENTORLUK ALIYORUZ 450 bin TL yatırım alıyoruz. Önümüzdeki yıl içinde bir VC yatırımına dönüşecek. Yurt dışında hızlandırma programları var. Bir tanesine başvurduk. Bu hızlandırma programını Adi Dasler’ın torunları kurmuş. Berlin’e gidiyorsunuz, 8 haftada sizi baştan yaratıyorlar. Adidas’ın spor kuvvetlerini size açıyorlar ve bir anda start up’ınızı A’dan Z’ye hızla çıkarıyorsunuz. Başvurduk ilk turu geçtik, ikinci turu da geçersek Berlin’e gideceğiz. Bu bizi çok heyecanlandırıyor.



uygulamayı indirmeleri gerekecek. Sonra etkinliklere katılabilecekler. Örneğin Emirgan’da bir iş ortağımız kafeye ilk giden Sweaterslı ikram kahve kazanacak ya da Enka’da basket turnuvasını izlemek için davetli olacak. Böyle deneyimler sunacağız.

Kullanıcılar Sweaters ekosisteminde neler yapabiliyor?
Sezener: İlgilendikleri spor branşına ve seviyelerine göre spor arkadaşı bulabiliyorlar. #HADİ isimli etkinliklerle spor faaliyetlerine ya da spontane aktivitelere katılabiliyorlar. Kendi #HADİ’leriyle yeni etkinlikler oluşturabiliyorlar. Harita üzerinden spor arkadaşlarını görebiliyorlar. Spor arkadaşları yani “Sweaterlar” ile uygulama üzerinden mesajlaşabiliyorlar. Sağlıklı yeme-içme yerleri, spor salonları, spor mağazalarını bulabiliyor ve özel imkanlardan yararlanabiliyorlar. Uygulamada bugüne kadar 578 spor etkinliği açıldı, bu organizasyonlara 1.343 kişi katıldı.

Yıl sonuna kadar hedefleriniz neler?
Boyner: İlk hedefimiz şu anda Sweaters’ı kullanan kitlenin bundan memnun kalması. Yoksa diğer türlü büyüme bir şey ifade etmiyor. Amaca uygun kullanım önemli. Bu yüzden de şu anda içerideki bütün kullanıcılarla çok ciddi fokus gruplar oluşturuyoruz.

Üye sayısı hedefiniz nedir?
Boyner: Türkiye için 200 bin diyorduk. Eylüle kadar 20 bin hedefliyorduk ama daha şimdiden 15 bin üye oldu. Önümüzdeki yılın sonunda 100 bine ulaşmayı hedefliyoruz.

Yeni yatırımcılara açık mısınız?
Sezener: İlk hedefimiz büyük ihtimalle VC’ye gitmek olacak ama yolda ne olur bilinmez. Melek yatırımla ürünü oturtmamız gerekiyor. Gerçekten çok iyi çalışan, gelen müşterinin çok memnun kaldığı bir ürün olması gerekiyor. Sonra Sweatstop’lardan para kazanma gündeme gelecek. Model tamamen oturduktan sonra yurt dışına çıkma planımız var.

Yurt dışına ne zaman çıkarsınız?
Sezener: Hemen eylülde hızlandırma programını düşünüyoruz. Eylüle kadar oturtacağımızı düşünüyoruz, şu anda çok koşuyoruz.

Yurt dışında başka nereler olabilir?
Boyner: İlk durak Berlin sonra Tel Aviv’den bahsediyoruz. Tel Aviv tam bir spor cennetiymiş.

Çıkış planınız var mı?
Sezener: Gerçekten gönlümden geçeni söylüyorum. Milyar dolarlık iş kuralım, bunun başına geçelim ve dünyada hiç görülmemiş bir şey yapalım. Bunu Facebook gibi büyütelim. Ama bu naif bir hayal. Daha milyar dolara ulaşamadan Facebook gelip sizi satın alıyor. O yüzden gönlümden geçen ‘exit’ etmeden büyümek. Ama büyük ihtimalle böyle bir şey olmaz, birileri gelip alır. ●

Nil Dumansızoğlu ndumansizoglu@capital.com.tr

Fırsat nerede?

Bitaksi, Fitwell, Pepapp, Peakgames, Gramgames, Scorp, Getir, Kapgel, Conneted2me, Tuşla... Son dönemin bu başarılı işlerinin hepsi mobilde hayat buldu. Önümüzdeki dönemde de mobilin çıkışını sürdürmesi bekleniyor. Start up dünyasının önemli isimleri de bu konuda hemfikir. Lojistik, ödeme ve sadakat programlarının yanı sıra birçok geleneksel sektörün mobil girişimlerle birlikte ciddi bir dönüşüm yaşayacağını düşünüyorlar.



Dünyada mobil uygulamaları kullananların sayısı, 2016'da 1,6 milyar kişiye ulaştı ve 2021'e kadar bu sayının 3,6 milyar kişiye kadar yükselmesi bekleniyor. App Annie'nin mobil uygulama ekonomisi üzerine hazırladığı "The App Economy Forecast: $6 Trillion in New Value" başlıklı raporda açıkladığı bu veriler, mobil dünyadaki potansiyeli gözler önüne seriyor. Aynı raporda, 2016 yılında 1,3 trilyon olan küresel uygulama ekonomisinin, 2021'de 6,3 trilyon dolara ulaşacağı öngörülüyor. Bağımsız web analitiği şirketi StatCounter'ın da Ekim 2016'da dünya genelinde tabletlerden ve mobil cihazlardan internete erişim oranının, ilk kez masaüstünü geçtiğini duyurması, mobilin gelecekte bugünden çok daha önemli hale geleceğini gösteriyor.
Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de mobil hızlı bir gelişim içinde. Bu yüzden hem girişimcilerin hem yatırımcıların odaklandığı alanların başında mobil geliyor. Genç nüfusun etkisiyle teknolojiye adaptasyon hızının yüksek olduğu Türkiye'de, girişimcilerin bu alandaki performansı da aslında hiç fena değil. Ancak yatırım bulamamak, bu alanda da birçok iyi fikrin yok olup gitmesine neden oluyor. "Yatırım sıkıntısından dolayı yeterli sayıda başarılı örnek çıkamıyor" diyen Hasan Aslanoba gibi yatırımcılar, Türkiye'de yatırım ortamının gelişmesi gerektiğini düşünüyor.



Hasan Aslanoba

"Yatırım sıkıntısından dolayı yeterli sayıda başarılı örnek çıkamıyor"

EN BAŞARILILAR

Yatırımcıların işaret ettiği en başarılı mobil girişimler, sağlık alanında Fitwell, Pepapp ve Longi, sosyal medyada Scorp, oyun alanında Peakgames, Gramgames ve Recontact olarak sıralanıyor. Aslanoba Capital'in kurucu başkanı Hasan Aslanoba

En gözde mobil girişimler

Girişim	Download/ Kayıtlı kullanıcı sayısı (Bin)
Gram Games*	100.000
Kaave Falı	25.000
Scorp	10.000
Hopi	5.000
Typorama	2.900
BiTaksi	2.000
Zubizu	2.000
Voscreen	2.000
Getir	1.800
Tuşla	1.700
Videorama	1.700
Pepapp	1.500
Fitwell	1.200
Recontact	1.000
Birbilenesor	353
Groop	320
KapGel	215
Sor'un	180
Meditasyon	130
Piri	100
SuKolay	63
Otsimo	12
Kuryem	3,5

*Tüm oyunların toplamı

SERKAN ÜNSAL *STARTUPS.WATCH'UN KURUCUSU*

"BÜTÇESİ İYİ OLAN ÖNE ÇIKIYOR"

KİM BAŞARILI? Şu an Türk girişimciler tarafından hayata geçirilmiş en başarılı akıllı telefon uygulamaları BiTaksi ile Gram Games'in oyunları diyebilirim. Mobilde kullanıcının ayağına hizmet getiren servisler neredeyse dijital asistanımız oldu. Dolayısıyla bu gibi hizmetler sunan girişimler başarılı oluyor.



SERMAYE ÖNEMLİ Mobil uygulama geliştirmek, çok iyi bir ara yüz ve kullanım kolaylığı sağlamak, sermaye gerektiriyor. Düşük bütçeleri olan girişimler, bu nedenle çok iyi mobil uygulamalar çıkaramıyor. Pazardaki en iyi, kullanışlı ve şık uygulamalar, genelde bütçesi iyi olan, yatırım almış girişimler veya kurumsal girişimler.

MOBİLDE BAŞARININ SIRRI

HIZLI DAVRANIN Pepapp Kurucu Ortağı Emrah Yiğit'e göre eğer iyi bir fikriniz varsa veya var olan bir fikrin üzerine yeni bir şeyler eklediyseniz hayata geçirmek için çok hızlı davranmalısınız. Yiğit, "Fikrinizi doğru insanlarla paylaşmaktan çekinmeyin" diyor.

KİTLEYİ TANIYIN Scorp Kurucu Ortağı İzzet Zakuto, "Bizi başarılı kılan en önemli şey, pazarın eksiğini doğru belirlemek oldu. Hitap ettiğimiz kitlenin ihtiyaçlarını, isteklerini doğru şekilde belirleyebilmek bizi farklılaştırdı" diyor.

ÇÖZÜM SUNUN Birbilenesor'un yapımcısı Gökhan Alparslan, mobil dünyada mühendislik harikası bir uygulama yapmak yerine, gerçek problemlere çözüm getirmek, kullanıcıya dokunan uygulamalar yapmak gerektiğini düşünüyor.

İHTİYAÇ OLUŞTURUN Tuşla'nın yönetici ortağı Barış Yaşa, şunları söylüyor: "Mobilde, ya gündelik hayatımıza girmiş bir problemi çözmeli yada yeni bir alışkanlık edindirmeliyiz. Geri bildirimleri değerlendirmek, bu işin olmazsa olmazı."

ANI YAKALAYIN Longi Kurucu Ortağı Berk Yılmaz ise mobilde sunulan hizmetlerin tam o 'istenilen an' için tasarlanmış olması gerektiğini düşünüyor ve ekliyor: "Bizim uygulamamız Meditasyon, böyle bir deneyim sunuyor."

ise "Türkiye'de halen en başarılı mobil uygulama açık ara Bitaksi'dir" diyor. Kullanıcı ihtiyacına hızlı ve kolay cevap veren hizmet uygulamaları da mobil dünyada gözde alanlardan… Getir, KapGel, Bisu ve Sukolay gibi girişimler, bu alanda öne çıkıyor. Perakendede ise daha çok kurumsal girişimler olan Zubizu ve Hopi başarılı olarak kabul ediliyor. Bunların dışında Tuşla, Kaave Falı, Conneted2me, Educain, Voscreen, Volt ve Typorama; yatırımcıların beğendiği girişimler arasında. Yatırımcılar, mobil kullanım artışının başka sektörleri de etkilediğine dikkat çekiyor. Endeavor Türkiye Genel Sekreteri Aslı Kurul Türkmen, bu gibi işlere App Samurai ile Alegra gibi mobil uygulamalara hizmet veren girişimleri örnek gösteriyor. "Mobili sadece akıllı telefon olarak düşünmemek lazım; tablet, saat gibi araçların da dahil olmasıyla mobil, bir mecra haline geldi" diyor.


Aslı Kurul

Gram Games ve Peak Games'in Türkiye'den çıkıp global arenada da ciddi bir kullanıcı sayısına ulaşması, diğer girişimcilere de ilham oldu.

GÖZLER OYUNDA

Mobilde oyun büyük fırsatlar sunan alanlarından biri. Son dönemde Gram Games ve Peak Games'in Türkiye'den çıkıp global arenada da ciddi bir kullanıcı sayısına ulaşması, diğer girişimcilere de ilham oldu. Türkiye'deki girişimcilerin mobildeki performansını başarılı bulduğunu ifade eden Etohum Kurucusu Burak Büyükdemir, "Başarılı girişimlerin genellikle oyundan çıktığını görüyoruz. Şu anda Türk girişimciler tarafından hayata geçirilmiş en başarılı uygulamalardan birinin Gram Games'in oyunu olan 1010 olduğunu düşünüyorum. Oyunu sosyal mesajlaşma eğlence, iş dünyası yazılımları takip ediyor." StartersHub ve Startupbootcamp Istanbul Genel Müdürü Çiğdem Toraman ise girişimlerin başarı gösterdikleri diğer alanları şöyle sıralıyor:

"Finans teknolojileri, B2C pazarında iletişim, turizm, e-ticaret, pazaryeri uygulamaları, B2B'de ise ofis ve çalışan verimliliğini artırmaya yönelik ürünler ön plana çıkıyor. Özellikle son zamanlarda sosyal medya uygulamalarından 'on demand mobil' ve pazar yeri uygulamalarına bir kayma söz konusu. Özel ve farklı bir teknoloji barındırmayan mobil çözümler yeterince cazip değil. Bu nedenle mobilde çıta girişimciler için çok yüksek."

"POTANSİYEL YÜKSEK"

Girişimciliğin son dönemin en popüler konularından biri olması ve gençler arasında gittikçe yaygınlaşması,

yatırımcıların Türkiye'den mobil alanda daha başarılı girişimler çıkacağı konusunda hemfikir olmasını sağlıyor. Çiğdem Toraman, girişimcilerin performanslarının yükseldiğine inanıyor ve şunları söylüyor:
"Türk girişimcilerin risk alma eğilimi, yabancı dil yetkinlikleri, fırsat değerlendirme yetenekleri ve beceri grupları, özellikle mobilde gün geçtikçe daha da yükseliyor. Uluslararası mobil uygulamalarımızın sayısının artacağına dair inancımız kuvvetleniyor."
Endeavor Türkiye Girişimci Seçim ve Hizmetler Direktörü Didem Altop ise girişimcilerin performansı konusunda görüşlerini şöyle paylaşıyor:
"Özellikle geçmiş örneklere baktığımızda, Pozitron gibi Türkiye'nin en büyük exit'lerinden birini yapmış şirketler var. Daha güncel bir exit olarak Flight Recorder bulunuyor. Türkiye'de bu tür vizyoner şirketlerin artması, yeni nesil girişimciler için rol modeli yaratması açısından çok önemli."



Çiğdem Toraman

YATIRIMLARIN ADRESİ

Bundan sonra mobilde yeni yatırımın adresi hangi alanlar olacak? Son 10 yılda mobilin önlenemez bir yükselişi olduğunu ifade eden GBA Üyesi Fırat İşbecer, şöyle konuşuyor:
"Önce büyük veri, sonra yapay zeka tüm dünyayı kökünden değiştirecek. Buna hazırlıklı olmalıyız. Akıllı telefonlar, 20 yıl sonra ortadan kalkabilir; akıllı telefonun bir adım ötesini hayal edip yatırım yapmalı."
Hasan Aslanoba, mobilde lojistik, ödeme ve sadakat programlarının öne çıkacağını dile getiriyor. Endeavor'dan Aslı Kurul Türkmen ve Didem Altop ise şunları söylüyor:
"Tarım gibi mobil kullanımının kısıtlı olduğu sektörlere mobili dahil etmek, pazarın verimlilik ve kârlılığının artmasını sağlıyor. Geleneksel sektörler mobile kaydıkça ciddi bir dönüşüm yaşanacak. IoT, akıllı ev, sanayi 4.0 sadece mobilden yönetilebilir hale gelecek."
Küçük ve orta boy işletmelere yönelik mobil uygulama alanlarında oldukça fazla fırsat olduğunu düşünen Çiğdem Toraman ise "Akıllı ev ve şehirler alanlarında üretilen yeni teknolojileri destekleyici IoT uygulamaları alanlarında yatırım yapılabilir" diyor.

GİRİŞİMCİ ÇOK, YATIRIMCI AZ

Türkiye'de girişimcilerin potansiyeli yüksek ve çok sayıda girişimci var. Uzmanlar, melek yatırımcı ve yatırım fonları sayısının hala yeterli olmadığını belirtiyor. Yatırım sıkıntısından dolayı yeterli sayıda başarılı örnek çıkmadığını ifade eden Hasan Aslanoba, ekonomimizin büyüklüğü dikkate alındığında, dünya ortalamalarına göre yapılması gereken start up yatırımlarının ancak 20'de 1'inin yapılabildiği bilgisini veriyor.
Türkiye'de aslında yatırım ekosisteminin istenilen ölçüde gelişmemesi, sadece mobili değil, start up dünyasının her alanını etkiliyor. Mobilde daha çok fırsat olduğu ve bunu değerlendirecek yatırımcıların artması gerektiği dile getiriliyor. Türkiye'de melek yatırımcıların az olduğunu belirten Gittigidiyor Genel Müdürü ve TOBB E-Ticaret Meclisi Başkanı Öget Kantarcı, "Çoğu girişimcilik fikri, daha çok yabancı yatırımcıların ilgisini çekiyor ve onlar sayesinde daha büyük iş fırsatlarına dönüşüyor" diyor.
Fırat İşbecer ise yatırım iklimini, "Bir ülkede yatırım ortamının oluşması ve gelişmesi için güven ortamı sağlanmalı. Aynı zamanda ticaret hukukunun kusursuz ve tarafsız çalışması gerekiyor. Bu konuda atılacak adımlar sayesinde sadece mobilde değil, tüm ekosistemde yatırımlar artar" sözleriyle değerlendiriyor. ●

NAZIM SALUR *BİTAKSİ VE GETİR'İN KURUCUSU*

MOBİLİN ANA UNSURU NE OLACAK?

GELECEĞİN TRENDLERİ Mobil uygulamalar üzerinden ticaret daha fazla pazar payı alarak büyüyecek. Tek tıkla ödeme, mobil ödemenin ana unsuru olacak. Lokasyon bazlı servisler, ödeme, sağlık ve eğitim uygulamaları, önümüzdeki yılların en popüler uygulamaları arasından yer alacak.



EN ÖNEMLİ YANLIŞ Girişimcilerin en önemli yanlışı, gerçek ihtiyaçlarının epeyce altında fonlarla işe başlamaları. Gereken paranın çok altında fonlarla başlayan girişimciler, pazarlama ve tanıtım konularında ister istemez çok çekingen davranıyor. Bu da çoğu girişimin özünde iyi fikre sahip olmamasına rağmen başarısız olmasına neden oluyor.

BilgeAdam
Girişim Ofisi

"GİRİŞİMCİLERİN YANINDAYIZ"

Bilge Adam Bilişim Grubu, "Bilge Adam GO" ile girişimcilere destek vermeye başladı. Silver, Gold ve Platin üyelikleriyle işleyecek sistem, eğitim ve danışmanlık desteğiyle fark yaratacak. Bilge Adam Girişim Ofisi Proje Yöneticisi Kıvanç Akıncı, "Teknoloji alanında ilerlemek, büyümek, projelerini hayata geçirebilmek isteyen girişimcilerin yanındayız" diyor.

Bilge Adam Bilişim Grubu, yeni projesi "Girişim Ofisi-GO" ile iş kurmak, işini büyütmek isteyen girişimcilere fırsatlar sunuyor. "Teknoloji ve tasarım alanında projeleri olan girişimcilerin yanında olmak istedik" diyen Bilge Adam Girişim Ofisi Proje Yöneticisi Kıvanç Akıncı ile "Bilge Adam GO" hakkında konuştuk:



"Girişim Ofisi' fikri nasıl doğdu?
Bilge Adam, kendi içinde geliştirdiği ekosistemle katılımcılarına her türlü desteği veren, entegre hizmet anlayışıyla hareket eden bir bilişim grubudur. Biz sadece eğitim vermiyoruz; yazılım, altyapı, dijital ve dış kaynak sağlama gibi alanlarda da hizmet sunuyoruz. Uzmanlık alanlarımız içinde, teknoloji ve tasarım alanında geliştirdikleri projelerle kendi işini kurmak isteyen girişimcilerin de yanında olmak istedik.

O zaman ofis kiralamanın ötesinde bir amaçla yola çıktınız diyebilir miyiz?
Salt ticari bir amaçla yola çıkmadığımızı söyleyebilirim. Bizi ofis kiralama hizmeti veren diğer markalardan ayıran temel özelliğimiz de bu sanırım. Bilişim sektörü dünyaya yön verecek ve geleceği şekillendirecek. Bilişim alanında ne kadar ilerleyebilirsek, ne kadar katma değer üretebilirsek bizim için o kadar kâr olacak. Bu nedenle teknoloji alanında ilerlemek, büyümek, projelerini hayata geçirebilmek isteyen girişimcilerin yanındayız.

Ofis kiralamada kıstasınız var mı?
Evet, sadece teknoloji ve tasarım alanında ilerlemek isteyen girişimcilere hizmet sunacağız.
Böylece aynı işi yapmak isteyen girişimcilerin bir arada bulunabileceği bir alan yaratmış olacaksınız…
Kesinlikle. Bilge Adam GO, aynı dilden konuşan, birbirine yeri geldiğinde destek olabilecek kişileri barındıran bir kulüp yaratacak. Bulundukları ortam sayesinde kendilerini ve girişimlerini geliştirme, yeni insanlarla tanışma fırsatı yakalayacaklar.

Nasıl bir hizmet vereceksiniz?
Sabit, mobil masa ve sanal ofis şeklinde üç ayrı türde ofis kiralama, bunun yanı sıra yasal adres gösterme, toplantı salonu, kilitli dolap, sekreterlik ve 3D yazıcı gibi hizmetlerimiz olacak. En önemlisi ise üyelerimize sunacağımız karşılıksız yüzde 100 destek… Tüm bu fırsatlar için Silver, Gold ve Platin Üyelik seçeneklerinden birini tercih etmeleri yeterli olacak.

Sistem nasıl işleyecek?
Örneğin Bilge Adam GO Silver Üyelik Paketi'ni tercih eden bir üyemiz olduğunu düşünelim. Bilge Adam olarak, biz de ödediği ücretle eşit oranda kendisine sektör lideri olduğumuz eğitimlerden ve konusunda uzman olan danışmanlarımızdan karşılıksız olarak hizmet alma fırsatı sunacağız. Bu benzeri görülmemiş bir destek anlamına geliyor.

Eğitim ve danışmanlık hizmetleri neleri içeriyor?
Bilge Adam'ın açık sınıf eğitimlerine katılabilecekleri gibi onlara yazılım geliştirme, dijital pazarlama, altyapı teknolojileri, finans, muhasebe, hukuk ve uzman kaynağı alanlarında danışmanlık hizmeti de sağlayacağız. Ayrıca uygun bulduğumuz girişimlere Bilge Adam Girişim Sermayesi ile ortak olabilir, yatırım yapabiliriz. Yurt dışına açılmak isteyenlere ise Bilge Adam iş ortaklıkları ile yurtdışından fon alma imkânı sunacağız.

"SPARKLAB ile geleceğin şirketini oluşturacağız"

Sparklab, NN Hayat Emeklilik tarafından Mart 2017'de hayata geçirildi. NN Sparklab İnovasyon Departmanı Direktörü Sevinç Ener, geleceğin sigorta ve emeklilik şirketini oluşturup sektöre liderlik yapmak istediklerini söylüyor.

NN Hayat Emeklilik, 18 ülkede, 170 yıllık köklü bir mirasa sahip olan NN Group çatısı altında faaliyet gösteriyor. Şirket, geleceğin sigorta ve emeklilik şirketini oluşturup sektöre liderlik yapmak amacıyla Mart 2017'de Sparklab İnovasyon Departmanı'nı kurdu. Bu yapılanma, sektörün yenilik ihtiyacı fark edilince Türkiye'nin de içinde olduğu 5 ülkede de 2017 sonuna kadar Sparklab kurulması kararı doğrultusunda hayata geçirildi.
NN Sparklab İnovasyon Departmanı Direktörü Sevinç Ener, sektöre liderlik etmeyi amaçladıklarını söyleyerek şu değerlendirmeyi yapıyor:
"Yeni nesil teknolojilerle insan davranışları değişiyor. Bu değişimi en doğru şekilde anlayıp zorlu problemlere çözüm geliştirip fikirleri prototip ürünlere çevirip en hızlı şekilde test ediyoruz. Test sonuçlarına göre projeyi tekrar yapılandırabiliyoruz ya da ölçeklendirebiliyoruz. Bizim için başarısız iş yok, yeni öğrenimler var. Girişimlerden farkımız, arkamızda NN Group ve NN Hayat ve Emeklilik'in deneyimi var. Hem bu gücü kullanabiliyoruz hem alışılagelenin aksine prosedürlere takılmadan hızlı hareket edebiliyoruz.



"BİRLİKTE ÖĞRENİYORUZ"

5 ülkede pilot edilen her Sparklab İnovasyon Departmanı, farklı konular üzerine yoğunlaşıyor. Örneğin giyilebilir teknolojiler, paylaşım ekonomisi, yapay zeka bunlardan bazıları. Bunun bir amacı da ülkeler arasında know how paylaşımını sağlayabilmek. Slack üzerinden sürekli iletişim halinde kalarak birbirimizden öğrenebiliyoruz.
Aslında NN Group'un ilk inovasyon ofisi, 2 yıl önce Hollanda'da yapılandırılmıştı. Merkez ofisten farklı bir lokasyonda girişim ekosisteminde kurulan Sparklab, birçok başarılı projeye imza attı. Paylaşım ekonomisi trendini takip ederek geliştirilen araç paylaşım uygulaması 'Gappie', bu örneklerden biri.
Türkiye olarak bizim önceliğimiz ise değişen müşteri davranışlarıyla farklılaşan kanal yapıları. Bu kapsamda, ilk projemiz olan 'NN Ekstra' online ilan paylaşım platformunu bireysel emeklilik otomatik katılım sistemi için haziran ayında hayata geçirdik."

SPARKLAB
Powered by NN Hayat ve Emeklilik

Yaratıcılık kültürü

KADRO Sparklab Türkiye ekibimiz iki kişiden oluşuyor. Kor ekibe ek olarak, NN Hayat ve Emeklilik'in IT, Pazarlama, İnsan Kaynakları, Ürün Yönetimi gibi farklı departmanlarından haftada bir gününü gönüllü olarak Sparklab'te çalışmaya ayırmış bir de proje grubumuz bulunuyor.

İNOVASYON Şirket içerisinde inovasyon kültürünü geliştirmek ve herkese yaratıcılığını ortaya koyma fırsatı sağlayabilmek bizim için çok değerli. Bu kadar kısa süre içerisinde şirket içerisinde bu kıvılcımları görebilmiş olmaktan çok mutlu ve gururluyuz.

"5 GÜNDE 2 PROTOTİP TEST ETTİK"

ÇALIŞTAY Temmuzda içerisinde Google Venturas'ın proje süreci Sprint metodolojisini kullanarak emeklilik sektöründeki problemler üzerine çalıştık. 5 gün süren Sprint çalıştayında Hollanda merkez ofisten, şirketten ve fintech ekosisteminden katılımcılarla kampa girdik.

TEST SÜRECİ Yeni ürün ve tutundurma servisi üzerine çalışıp 2 çözüm geliştirdik. Sonra tıklanabilir prototiplerimizi 28 müşterimizle test ettik. Sonrasında prototiplerimizi geliştirip iş modeli planlarını tamamladık. Testten geçen projeleri önümüzdeki günlerde hayata geçirmek için departmanlara devrettik.

FİNTECH'LERE ÇAĞRI

Dünyada olduğu gibi Türkiye ekosisteminde de fintech'ler hızla büyüyor. Biz de fintech'lerle dirsek temasında olmak, teknoloji desteğiyle birlikte büyümek istiyoruz. Fikir dinlemeye, ortak değer yaratmaya açığız. Bize ulaşmak isteyenler farklı kanallardan temasa geçebilir: sparklab@nnhayatemeklilik.com.tr
facebook.com/SparklabTurkey
instagram.com/SparklabTurkey
twitter.com/sparklabturkey





"YEME-İÇME ALANINI DİJİTALE TAŞIYORUZ"

Reztoran.com, online restoran rezervasyon platformu. Irmak Dönmez Büyümez tarafından hayata geçirilen girişim, 7 restoranla başladığı yolculuğuna, bugün 800'ün üzerinde restoranla devam ediyor. Ayda 20-25 bin kişilik rezervasyon alıyor. Arzuhan Doğan Yalçındağ, Fırat İşbecer ve Hakan Sabancı'nın da melek yatırımcı olarak desteklediği platform, iki turda toplam 900 bin dolarlık yatırım çekti. Kurucu Dönmez, Türkiye'de rezervasyon alan tüm restoranları bünyelerine katmayı hedefliyor.

ÖZLEM BAY YILMAZ
obay@ekonomist.com.tr

Online restoran rezervasyonu sistemi yurt dışında çok yaygın olarak kullanılıyor. 10 yılı aşkın bir süre yurt dışında yaşayan ve o süre zarfında bu sistemi sıkça kullanan Irmak Dönmez Büyümez ve eşi, üç yıl önce Türkiye'de bu alana yatırım yaptı. Büyümez çiftinin evlerinin bir odasında hayat bulan Reztoran.com, 6 aylık bir geliştirme sürecinin ardından faaliyete geçti. Gerçek zamanlı restoran rezervasyon servisi sunan Reztoran, "Bu akşam nerede yesem", "Cam kenarında yer bulabilir miyim", "Seçtiğim restoranın menüsünde neler var", "Fiyatlar bütçeme uygun mu acaba" gibi kullanıcının pek çok sorusuna yanıt veriyor. 7 restoran ile başladığı yolculuğuna bugün 800'ün üzerinde restoranla devam eden platform, 2016 yılında ilk yatırımını Doğan Holding Yönetim Kurulu Üyesi Arzuhan Doğan Yalçındağ, Pozitron'un kurucularından Fırat İşbecer, Gram Games kurucularından Kaan Karamancı, melek yatırımcı Tunç Yalgın, Çağlar Şahinbeyoğlu ve Kerim Türkmen'den aldı. İkinci turda ise mevcut yatırımcılarının yanında



Doğan TV Holding, Cem Garih, Mehmet Gül, David Nahmiyas, Hakan Sabancı, Can Gürel ve Alen Anav'ın aralarında bulunduğu yatırımcılara Yunanistan'ın önemli yatırım fonu Venture Friends'in kurucusu Apostolos Apostolakis de katıldı. İki turda toplam 900 bin dolarlık bir yatırım çektiklerini açıklayan Irmak Dönmez Büyümez, "Rezervasyonlarımız ilk aylarda bir elin parmağını geçmezken bugün 20-25 bin kişilik rezervasyon alıyoruz" diyor. Girişimci, hikayesini ve gelecek hedeflerini şöyle anlattı:

Öncelikle bize kendinizden bahseder misiniz?
İzmir'de doğdum. Ortaokul ve liseyi Bornova Anadolu Lisesi'nde okuduktan sonra tıp okumaya Viyana'ya gittim. Doktor olmak çocukluk hayalimdi, ancak bana uygun değilmiş. Bunun üzerine hayatımın yönünü değiştirip tıp eğitimimi bırakarak işletme okudum. Eğitim hayatının ardından birkaç farklı şirkette çalıştım ve baktım ki Viyana'da 10 yıl geçivermiş. Artık İstanbul'a dönmeye karar verdiğim noktada eşim Murat Büyümez ile maceraya atılmaya karar verdik ve 2014 yılında Reztoran'ı kurduk.

İş hayatına nasıl başladınız?
Stajları da sayarsak işletme okuduğum yıllarda başladım. Her yaz 2-3 aylık stajlar yaptım, okurken de çalıştım. Telia Sonera, Vestel ve Mercedes gibi şirketlerde görev aldım. Her birinin bana çok büyük katkıları oldu. 2014'ten beri aktif olarak Reztoran'da çalışıyorum. İlk girişimim de Reztoran. Reztoran bizim ilk bebeğimiz.

Reztoran'ın yola çıkış hikayesi nasıl başladı?
Reztoran'ı evimizin bir odasında kurduk. İstanbul'da 7 restoran ile yola çıktık. Şu anda İstanbul'un yanı sıra Türkiye'de Ankara, İzmir, Çeşme, Bodrum'da hizmet veriyoruz. Avrupa'da ise Paris'ten Londra'ya binlerce restoranın seçilen tarih ve saatteki müsaitlik durumunu anlık olarak gösteriyor, özel taleplerle sorunsuz hizmet vererek bu alandaki sıkıntıları ortadan kaldırıyoruz.



SİSTEMİNİZDE KAÇ RESTORAN VAR?
"Bugün 800'ün üzerinde restoranla yolculuğumuz devam ediyor."

Fikir nasıl doğdu?
Dünyada online restoran rezervasyon platformları hem çok yaygın hem son kullanıcı tarafında çok popüler ve hayatı kolaylaştırıyor. Yurt dışında yaşadığım dönemde rezervasyonlarımı hep bu siteler üzerinden yapıyordum. "Restoranı aradım ulaşamadım, orada yer yokmuş nerede vardır acaba, bu bölgede hangi restoranlar var, açılan yeni yerler nereler, şöyle bir restoran açılmış ama nasıl bir yer, menüsü nasıl" gibi soruların yanıtlarını tek sitede bulabilmek büyük kolaylık. Rezervasyon aşamasında da restoranı aramaya gerek kalmadan, gecenin üçünde dahi müsaitlik durumunu görebildiğimizden sorunsuzca hallediliyor. Özellikle bu sebeple Türkiye'de de online rezervasyona olan ilgi her geçen gün artıyor. İnsanlar her alanda olduğu gibi pratiklik ve kolaylık arıyor.

"TALEPLERE CEVAP VERİYORUZ"

Reztoran.com'da restoranların menüsünden mekan ve yemek görsellerine, çocuk oyun alanı, engelli tuvaleti gibi hiçbir yerde bulamayacağımız özelliklerden restoran hakkında yapılan yorumlara kadar tüm bilgiler mevcut. En çok gelen talep, cam kenarı ya da deniz manzaralı masa için geliyor. Altyapımız gereği zaten cam kenarı ya da manzaralı masaların doluluğunu görebildiğimiz için müsaitse mutlaka müşterilerimize bu masaları ayırıyoruz. Doluysa da bunun bilgisini verip manzaralı masası müsait olan restoranları öneriyoruz.

Projenizi ne kadarlık bir çalışma sonunda hayata geçirdiniz?
Reztoran'ı kurmadan önce yaklaşık 6 ay boyunca araştırma ve geliştirme yaptık. Onlarca rapor okuduk. Restoranlarla toplantılar yapıp sıkıntıları ve talepleri dinledik. Bu iş modelini dünyada deneyip başarılı olan şirketlerin nasıl başarılı olduklarını araştırdık. Başarısızlıklarını, hatalarını anlamaya çalıştık. Bunun sonucunda fikir yavaş yavaş kağıda dökülmeye başladı. Demo yazılımlar yapıp restoranların taleplerini ekledik. Böylece restoranlara verdiğimiz masa ve rezervasyon yönetim platformu Rezmanager ilk halini aldı. Daha sonra evimizin bir odasını ofise çevirip Reztoran.com ve Rezmanager, hazırlamaya başladık.

Reztoran nasıl bir açığı kapatıyor?
Reztoran öncelikle yeme-içme sektörünü dijitale taşıyor. Zaman insanların hayatında her şeyden değerli. Alışverişin internetten yapıldığı, yemek siparişinin internetten verildiği bir dönemde, restoran rezervasyonunu internetten yapmak oldukça hızlı ve kolay.

Yatırımınızı hayata geçirirken zorlandığınız noktalar oldu mu?
Ekip oluşturmak her işte olduğu gibi bizim işimizde de zor bir noktaydı. Restoranlara online rezervasyon sisteminin varlığını anlatıp Reztoran'a dahil etmek için ilk yıl çok dil döktük. 7 restoran ile başladığımız bu yolculuk bugün 800'ün üzerinde restoran ile devam ediyor.

İlk yatırımızı ne zaman ve kimlerden aldınız?
İlk yatırımımızı 2016'da Doğan Holding ortaklarından

YURT DIŞI BÜYÜME PLANINIZ NEDİR?

“Avrupa’da binlerce restorana rezervasyon alıyoruz. İş birlikleriyle ülkeleri ve şehirleri büyüteceğiz.”

Arzuhan Doğan Yalçındağ, Pozitron’un kurucularından Fırat İşbecer, Gram Games kurucularından Kaan Karamancı, melek yatırımcı Tunç Yalgın, Çağlar Şahinbeyoğlu ve Kerim Türkmen’den aldık.

Toplam ne kadarlık yatırım çektiniz?
İki turda toplam 900 bin dolarlık bir yatırım aldık. İkinci turda ise mevcut yatırımcılarımızın yanında Doğan TV Holding, Cem Garih, Mehmet Gül, David Nahmiyas, Hakan Sabancı, Can Gürel ve Alen Anav’ın aralarında bulunduğu yatırımcılara Yunanistan’ın önemli yatırım fonu Venture Friends’in kurucusu Apostolos Apostolakis de katıldı.

Sizce yatırımcıların Reztoran’ı seçmelerinde neler etkili oldu?
Bizi seçmelerindeki en önemli etkenin ekip olduğunu düşünüyorum. Ben ilk tur yatırım turunda hamileydim, ancak bu bile hiçbir yatırımcımızı ürkütmedi. İlk yatırım turuna çıktığımızda Reztoran anlaşmalı restoranları olan, rezervasyon alan ve belirli bir büyüme eğrisi olan bir şirketti. Somut rakamlar olunca yatırımcıların da bakış açısı daha net oluyor.

Bugünkü ortaklık yapınız nasıl?
Eşim, ben ve birbirinden değerli melek yatırımcılarımız da dahil olmak üzere Reztoran’ın 15 ortağı var.

“REZPARA KAZANDIRIYORUZ”

CLUB’LAR AĞA GİRDİ Özellikle yaz aylarında sezonluk olarak hizmet verdiğimiz Bodrum, Çeşme ve Alaçatı’da ağımızı restoranların yanı sıra club ve beach club’larla genişlettik. Ayrıca temmuz başından itibaren yayında olan sadakat programımız var. Artık kullanıcılarımıza rezervasyon yaptıkça ‘RezPara’ kazanacakları ve diledikleri restoranlarda harcayabileceği bir imkan sunuyoruz.

YENİ ÖZELLİKLER EKLENİYOR Artık akıllı telefonlar bir organımız gibi oldu. Kullanıcılarımız da en çok uygulamamızı kullanıyor. Bu sebeple müşterilerimizden gelen talepleri değerlendirerek IOS ve Android cihazlarındaki uygulamalarımızı her hafta güncelliyoruz ve yeni özellikler ekliyoruz.

Yurt dışına ilişkin hedefleriniz neler?
2015’ten beri Bookatable iş birliğiyle Avrupa’da birçok şehirdeki binlerce restorana rezervasyon alıyoruz. Çeşitli iş birlikleriyle ülkeleri ve şehirleri büyütmeye devam edeceğiz. Şu an Türkiye özelinde de bazı iş birlikleri için görüşmelerimiz devam ediyor.

Gelecekte Reztoran’ı nerede görmek istiyorsunuz?
Türkiye’de rezervasyon alan tüm restoranları bünyemize katarak, restoran rezervasyonunda kusursuz hizmet veren ve herkesin severek kullandığı bir şirket olmak istiyoruz. ●

“EN ÇOK **NEREDE ZORLANDIK?**”

İLK BASAMAKLAR Kuruluş aşaması, her girişimde olduğu gibi bizim için de zor bir aşamaydı. Ekip kurmak, düzen oturtmak zaman alıyor. İlk yatırımı aldıktan sonra büyüme süreci de aynı şekilde... Marka oluşturma süreci de hem çok stratejik hem farklı alanlarda emek isteyen bir süreç.

EN BÜYÜK HAYALİM En büyük hayalim, Reztoran’ı herkesin kullandığı bir uygulama haline getirmek. Alışkanlık değiştirmek en zor şeylerden biri... İnsanları online rezervasyon sistemine alıştırarak onlara daha kolay ve pratik bir imkan sunarak bir taraftan da alışkanlıkları değiştiriyoruz. Sistemimize dahil olan ve rezervasyon yapan her bir kişiyle her gün hayalimize daha çok yaklaşıyoruz.

KİMLER DESTEKLEDİ? Girişimcilik yolculuğunuzda en büyük desteği eşimden ve yatırımcılarımızdan aldım. Yatırımcılarımız bize Reztoran ile ilgili her alanda maddi manevi desteklerini esirgemiyor. Sanki her gün bizimle ofiste çalışıyormuşçasına işe dahil olarak değerli fikirlerini paylaşıyorlar. Reztoran’ı eşimle birlikte kurduk ancak şirket içinde operasyonu yöneten kişi ben oldum. Eşim benim hayat arkadaşım, yatırımcım, mentorum...

Nil DUMANSIZOĞLU ndumansizoglu@capital.com.tr



"Türkiye **önemli bir pazar**"

Dünyada 190 ülkede 60 milyon kullanıcıya ulaşan Busuu'nun, Türkiye için hedefleri büyük. Türkiye'nin en çok Busuu indirilen 2'nci ülke olduğunu söyleyen Busuu CEO'su Bernhard Niesner, "2017'de amacımız, Türkiye pazarını yüzde 50 büyütmek" diyor.

Busuu, dünyada 60 milyon kullanıcıya ulaşan bir online dil öğrenme girişimi. Dünyada 190'ın üzerinde ülkede faaliyet gösteriyor ve Türkiye, en önemli pazarlardan biri durumunda. Geçen yıl Çin'in ardından Türkiye, en çok Busuu indirilen 2'nci ülke oldu. Türkiye'de kullanıcılar, bugüne kadar ortalama 28 saatini Busuu üzerinden dil öğrenerek geçirdi. Bu ortalamayla Türkiye, Almanya ve İtalya'yı da geçerek dünyada ilk sıraya çıktı.
Türkiye'nin, kendileri için çok önemli bir pazar olduğunu belirten Busuu kurucusu ve CEO'su Bernhard Niesner, "Busuu'nun büyümesi, Türkiye'nin teknoloji ve yabancı dile olan ilgisini ortaya koyuyor. 2017 yılında amacımız, Türkiye pazarını yüzde 50 oranında büyütmek ve 2,2 milyon kullanıcıya ulaşmak" diyor. Bernhard Niesner, Busuu'nun nasıl hayata geçtiğini ve online dil alanında Türkiye'nin potansiyelini anlattı:


Bernhard Niesner

"İŞ İÇİN ÖĞRENİYORLAR"

EN ÖNEMLİ NEDEN Yaptığımız araştırmalar, Türkiye'de ücretsiz sürüm Busuu kullananların yüzde 40'ının kültür ve yüzde 21'inin seyahat için kullandığını ortaya koyuyor. Ücretli üyelikte ise ilk sırada, yüzde 39 oranında iş için dil öğrenimi geliyor. Yeni kullanıcıların en büyük kısmı İstanbul, Ankara ve İzmir'den.

GENÇLER ÇOĞUNLUKTA Türkiye'de dil öğrenenlerin yüzde 60'ı 35 yaşın altında. Kullanıcıların yüzde 48'i kadın, yüzde 52'si ise erkeklerden oluşuyor. En çok öğrenilen dillerin başında yüzde 67 ile İngilizce geliyor. Onu, İspanyolca, Almanca, İtalyanca ve Fransızca takip ediyor. En çok, kolay öğrenilen hap dersler tercih ediliyor.

FİKİR NASIL DOĞDU?

"Adrian Hilti ve ben, 2007 yılında Madrid'de, IE Business School'da MBA eğitimimizi yaparken tanıştık. İkimiz de daha önce birçok lisan öğrenmiştik ve geleneksel öğrenme yöntemlerinin zaman harcadığını, esnek olmadığını, sıkıcı ve pahalı olduğunu düşünüyorduk.
Bu sırada Facebook, Avrupa'da iyi bir çıkış yapıyordu. Biz de ilhamımızı aslında buradan aldık. Sosyal toplulukları, lisan öğrenmeyle nasıl birleştirebileceğimizi düşündük ve Busuu fikrini, MBA girişimcilik kursumuzun bir parçası olarak geliştirdik. Mezun olduktan hemen sonra global lisan öğrenme endüstrisini yeni bir akımla değiştirme misyonuyla 2008'de kendi sermayemizle kurduk.
Melek yatırımcılar, girişim sermayeleri ve stratejik yatırımcı McGraw-Hill Eğitim'le aldığımız yatırımlar, toplamda 15 milyon Euro'ya ulaştı. Bugün dünyada 190'ın üzerinde ülkede faaliyet gösteriyoruz. Toplamda 60 milyon kullanıcımız bulunuyor. Vizyonumuz, dünyadaki herkesin yeni bir dil öğrenmesini sağlamak.

"TÜRKİYE DÜNYADA 2'NCİ"

Busuu, bir sosyal dil öğrenme ağı. Üyeler, istediği dili, ana dilinde konuşanlarla öğreniyor. Kendi ana dillerindeki sınıf çalışmalarında diğerlerine yardımcı olurken bir dil öğrenebiliyorlar. Dil uzmanlarımız tarafından geliştirilen 12 dilde, interaktif eğitim içeriğine sahibiz. Dünyanın dört bir yanındaki dil öğrenen kişilerin öğrenmesini, ilerlemesini ve hedeflerine ulaşmasını sağladığımızı görmek bizi çok gururlandırıyor.

Dünya çapında gerçekleştirdiğimiz yıllık dil öğrenimi araştırmamız, Türkiye'nin yabancı dil konusunda ne kadar istekli olduğunu gösteriyor. Türkiye, geçen yıl Çin'in ardından en çok Busuu indirilen 2'nci ülke oldu. Kullanıcılar, bugüne kadar ortalama 28 saati Busuu üzerinden dil öğrenerek geçirdi. Bu ortalamayla Türkiye, Almanya ve İtalya'yı da geçerek dünyada ilk sıraya çıktı. Dolayısıyla Türkiye, bizim için önemli bir pazar. 2017 yılında amacımız, Türkiye pazarını yüzde 50 oranında büyütmek ve 2,2 milyon kullanıcıya ulaşmak."

KİTAP SATMAK SAHAF'LA KOLAYLAŞIYOR


Ali Aslan

İŞİNDEN İSTİFA ETTİ "Üretmek, hayatın her alanında beni motive eden bir terim. Sıfırdan bir şeyler çıkarmak ve bunu insanların kullandığını görmek tarifsiz bir haz" diyen Ali Aslan, bir start up kurma hayaliyle 2016 Aralık'ta kurumsal hayatına son verip 5 aylık iş geliştirme süreci sonunda Sahaf uygulamasını yarattı.

2 AYDA ÖNEMLİ ARTIŞ Mobil tabanlı ikinci el pazaryeri alanında faaliyet gösteren Sahaf, sadece kitap dikeyinde hizmet veriyor. Kuzeninin sınav kitaplarını Instagram hesabından satmaya çalışmasının bu fikirde etkili olduğunu söyleyen Aslan, haziranda kurduğu Sahaf'ın, 3 bin 400'ü kayıtlı olmak üzere 9 bin 200 kullanıcıya ulaştığı bilgisini veriyor.

HEDEFTE NE VAR? 2017 sonuna kadar 500 bin kayıtlı kullanıcıya ulaşmayı ve 1 milyon kitap listelemeyi hedeflediklerini söyleyen Aslan, "5 yıllık hedefim, Sahaf'ı global ölçekte bir marka haline getirmek" diyor. Henüz yatırım almayan Sahaf, hedefine ulaşması için gerekli ivmeyi kazanabilmek adına yatırım başvurularına başlayacak" diyor.

İlk 6 ayda en çok indirilen UYGULAMALAR

- 101 Okey Plus
- A Word Game
- Getir
- Scorp
- Toy Blast
- Scale
- Connected2.me



KAYNAK: Startups.watch



"4 ÜLKEDE DENEMELERE BAŞLAYACAĞIZ"

MOBİL SOHBET Hakan Baş'la beraber Barend Van Den Brande, Fırat İleri, Kaan Karamancı, Hüseyin Yücel, Alper Afşin Özdemir gibi tecrübeli isimlerin olduğu bir ekipten 1 milyon TL'lik yatırım alan Groop, bir mobil sohbet uygulaması. Uygulama, sosyal medyada güncel konularda farklı insanlarla sohbet etmeyi mümkün hale getiriyor. Yakın zamanda yurt dışında da faaliyetlerine başlayacak olan girişimin hedeflerini kurucu ortak Mehmet Ertan Uygun ile konuştuk:

320 BİN KULLANICI "Kurulduğumuz günden bu yana geri bildirim alarak ürünü geliştiriyoruz. En zor kısım, profesyonel bir altyapıyla güvenilir bir mesajlaşma uygulaması ortaya çıkarmak oldu. Ukrayna'dan ve Hindistan'dan yaptığımız transferlerle 6 kişilik bir teknik ekip kurduk. Şu anda kullanıcı sayımız, 320 bin oldu ve hızla büyümeye devam ediyor. Kullanıcılar, uygulamada ortalama 22 dakika zaman geçiriyor. Günde 2,3 milyon mesaj atılıyor ve 15 dakika süreli gruplarda, insanlar yoğun tartışmalar yapıyor.

2017 HEDEFİ 2017'de Türkiye pazarında 2 milyon kullanıcı hedefliyoruz. 3 ay sonra yürürlüğe koymayı planladığımız gelir modeliyle büyümemize katkı sağlayacak bir sistem hazırladık. Bu sistemle beraber globalde 4 ayrı ülkede denemelerimize başlayacağız. Uzun vadeli planlarımız ise global pazarda adını duyuran, Türkiye çıkışlı bir proje haline gelmek."

Fatoş KARAHASAN fkarahasan@gmail.com



"Girişimcinin **mobil stratejisi** olmalı"

Facebook Türkiye Ülke Direktörü Derya Matraş girişimcilere işlerini geliştirmek için öncelikle mobil stratejiler oluşturmalarını tavsiye ediyor. Matraş, yeni kuruluşların Facebook'u kullanarak yapabileceklerini 7 maddede özetliyor.

Haziran 2017 itibarıyla Facebook'un kullanıcı sayısı 2 milyara erişti. Bu dev platform, start up dünyası için de büyük fırsatlar sunuyor. Facebook Türkiye Ülke Direktörü Derya Matraş'a girişimcilerin işlerini geliştirmek için Facebook'tan nasıl yararlanabileceklerini sordum. "İçinde bulunduğumuz mobil ekonomide Facebook, start up'ların büyümesine ve dünya pazarına açılmalarına yardımcı oluyor" diyen Matraş, girişimcilere öncelikle mobil stratejiler oluşturmalarını tavsiye etti. Yeni kuruluşların Facebook'u kullanarak yapabileceklerini şöyle özetledi:



Derya Matraş

- Girişimciler, hedef kitleleriyle sohbet başlatarak onların nelere önem verdiklerini öğrenebilir.
- İnsanları motive edecek, sayfalarını takip etmelerini sağlayacak indirim, yarışma gibi uygulamalar yapabilirler.
- Kullanıcılarla etkileşimi daha derin ve samimi hale getirmek için onları faaliyetleri konusunda geri bildirim yapmaya teşvik edebilirler.
- Facebook sayfalarını müşteri hizmetlerinin bir uzantısı olarak kullanabilirler.
- Video içerikler oluşturabilirler.
- Facebook'taki aktivitelerinden hangisinin daha çok işe yaradığını görmek ve stratejilerini bu doğrultuda şekillendirmek için "Sayfa İstatistikleri" gibi araçlardan faydalanabilirler.
- Mevcut müşteri kitlelerini kullanarak benzerlerine ulaşılmasını sağlayan Özel Hedef Kitleler (Custom Audiences) ve Benzer Hedef Kitleler (Lookalike Audiences) özelliklerinden faydalanarak kitlelerini genişletebilirler.

GİRİŞİMCİLER BEYİNLERİNİ DEĞİŞTİRMELİ


Bilge Demirköz

Ülkemizin yıldız akademisyenlerinden Doç. Dr. Bilge Demirköz, ODTÜ'de uzay radyasyonu alanında çalışmalar yapıyor. Bilge Demirköz, geçtiğimiz mart ayında UNESCO ve L'Oreal'in Bilim Kadınları ödülleri çerçevesinde, Uluslararası Yükselen Yetenek ödülünü kazandı. Demirköz'e genç girişimcilerin daha yaratıcı olmaları için ne yapabileceklerini sordum. "Beyinlerini değiştirmeleri gerek" cevabını aldım. Demirköz yaratıcılık için ne gerektiğini de şöyle anlattı:

YARATICILIK İÇİN NE GEREKİYOR?

"Yenilikçi fikirler yeni şeyler yapan kişilerden çıkar. Bir fikri ilk kez duymakla 20 kez duymak arasında fark var. Beyin bir fikri ilk kez duyduğunda, onu bildikleri içinde nereye oturtabileceğini düşünür. Örneğin, bir oteldeki ilk gecenizde uyumakta zorlanırsınız. Beyniniz her kareyi bir yere oturtmaya çalışır. İşte o süreçte yaratıcılık oluyor. Beynin 'plastisitesi', yani değişebilme becerisi çok önemli. Beyin, bir konudaki bilgi düzeyi düşükken o bilgiye bir 'context' (bağlam) bulmaya ve onu bir çerçeveye oturtmaya çalışıyor. Yaratıcılık da bu süreçte gelir. İlk kez duyduğunuz bir bilgiyi halihazırda bildiklerinizle ilişkilendirmeye çalıştığınızda, yaratıcı süreç başlar. Yeni bilgi için açık olmak, yeni bir enerjiyle çevreye bakmak ve beyni değiştirmek gerekir."

TOPLUMUN NABZINI TUTAN GİRİŞİM

Poltio, güncel haberler, siyaset, sağlık, moda, spor, müzik, yaşam gibi çok farklı konularda kullanıcılara "toplumun nabzını" tutma imkanı sunan bir platform.
Ağustos 2014 tarihinde yayına giren Poltio.com'da bugüne kadar 110 binin üzerinde soru soruldu ve 150 milyonun üzerinde oy verildi.
Poltio.com, aynı zamanda bir sosyal ağ. Bu ağ üzerinden aylık 12 milyonun üzerinde tekil kullanıcı tarafından, 10 milyonu aşkın oy kullanılıyor. Burada markalar ve ajanslar ile reklam iş birlikleri ve projeler de yapılıyor. Poltio, dünya genelinde kullanılan bir sosyal paylaşım platformu olmayı hedefliyor. 2017 Mayıs ayında İngilizce siteyi açan Poltio.com'un Amerika'daki ilk kullanıcıları soru sorup oy kullanmaya başladı.

TÜSİAD ÖDÜLLÜ SİTE

Otsimo, otizmli çocuklara gereken ve eksik kalan eğitimin tablet bilgisayarlar aracılığıyla evde verilmesini amaçlayan ücretsiz bir uygulama. Kardeşi de otizmli olan Zafer Elçik ve sınıf arkadaşı Sercan Değirmenci tarafından geçtiğimiz yıl hayata geçirilen uygulama, otizm eğitimine herkesin ulaşabilmesini amaçlıyor. Eğitim Türkçe ve İngilizce dil destekli.
Hem Türkiye'de hem yurt dışında 4 bine yakın kullanıcısı bulunuyor.
Proje aynı zamanda geçtiğimiz yıl TÜSİAD'ın başlattığı Bu Gençlikte İş Var yarışmasını kazandı.
Bir dakikada Otsimo: https://www.youtube.com/watch?v=B-VMdXgvcXw



MODERN KAHRAMANLAR TOPLULUĞU

Eğitim için harekete geçen bir "Modern Kahramanlar Topluluğu" olan Givin, Türkiye'de sivil toplum kuruluşlarına destek sağlamak için geliştirilmiş ilk iş modeli ve mobil uygulama. Givin ile kullanılmayan eşyalar uygulama üzerinden alınıp satılırken kullanıcıların yaptığı ödemeler satıcı kişinin seçtiği TEGV, TOG, Koruncuk ve Tohum Otizm vakıflarından birine bağışlanıyor. Givin ile yapılan bağışın kullanılacağı proje uygulamadan izlenebiliyor ve desteklenen projeler tamamlandığında kullanıcı bilgilendiriliyor. Givin'i Google Play ve Apple Store'dan indirmek mümkün. Ayrıntılı bilgi için: www.givin.co



TEB KOBİ Bankacılığı Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür Vekili Turgut Boz, Girişim Evleri'nin hizmet modelinin iki ana bölümden oluştuğunu söylüyor. Bunlardan ilkinin girişimcilere ve start up'lara hizmet veren kuluçka bölümü, diğerinin ise teknoloji şirketlerine büyüme desteği sunan iş yönetimi bölümü olduğunu açıklıyor. Boz, "Girişim Evleri'nin hizmet modeline start up'ların yanında teknoloji şirketlerine yönelik iş yönetim danışmanlık bölümünün eklenmesinin sebebi yeni girişimciler kadar, belki de ondan da fazla, mevcut teknoloji şirketlerinin büyümesi ve rekabet güçlerinin artırılmasına olan ihtiyaç" diye konuşuyor.

Turgut Boz

Teknoloji şirketleri neden yavaş büyüyor





Türk Ekonomi Bankası, 2013 yılında başlattığı Girişim Bankacılığı ve bu kapsamdaki finansal ve finansal olmayan ürün ve hizmetleri ile ülkemizin girişimcilik ve teknoloji ekosisteminin güçlü ve öncü bankalarından. Bu kapsamda Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile 9 ile yaydıkları Türkiye'nin en kapsamlı ve yaygın girişimcilik hareketi TİM TEB Girişim Evleri erken dönem girişimcilerden büyüme mücadelesi veren teknoloji şirketlerine kadar çok geniş bir kitle ile çalışmalarını sürdürüyor. 2017 yılı birinci dönem çalışmaları sonucunda yaklaşık 500 girişimci/teknoloji şirketi ile çalışmalarının tamamlandığını açıklayan TEB KOBİ Bankacılığı Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür Vekili Turgut Boz, "2017'nin ikinci altı aylık dönemi için 11 farklı program için başvuru süreçleri devam ediyor" diyor.

Boz, TEB'in girişimcilere ve teknoloji şirketlerine yönelik 2013 yılında kurduğu Girişim Evleri'nin hizmet modelinin iki ana bölümden oluştuğunu belirtiyor ve şöyle devam ediyor: "Bunlardan ilki girişimcilere ve start up'lara hizmet veren kuluçka bölümü, diğeri ise teknoloji şirketlerine büyüme desteği sunan iş yönetimi bölümü. Girişim Evleri'nin hizmet modeline start up'lar yanında teknoloji şirketlerine yönelik iş yönetim danışmanlık bölümünün eklenmesinin sebebi yeni girişimciler kadar, belki de ondan da fazla, mevcut teknoloji şirketlerinin büyümesi ve rekabet güçlerinin artırılmasına olan ihtiyaç."

HEDEFLENEN DÖNÜŞÜM

Turgut Boz, bu ihtiyacın nedenini ve bu konuda yaptıkları çalışmaları da detaylarıyla şöyle anlatıyor:

"2000 yılında Türkiye'nin ilk teknokenti ODTÜ kampüsü içinde kurulduğunda, daha sonra kurulan tüm teknokentlerde olduğu gibi her yıl yeni teknoloji şirketlerinin sınırlı bir süre için teknokente alınması, büyüyen şirketlerin ise süresi sonunda ticari hayatına teknokent dışında devam etmesi hedeflenmişti. Ancak zamanla teknoloji şirketlerinin beklenenden daha yavaş büyüdüğü ve teknokentlerin sunduğu avantajlardan daha uzun süre faydalanabilmek amacıyla teknokent dışındaki ticari ortama geçişleri sürekli erteledikçe büyümelerinin de geciktiği görüldü. Bugün 50'ye yakın teknokentte yaklaşık 4 bin 500 teknoloji şirketi faaliyet gösteriyor. Daha fazla sayıda şirketin teknokentlerden yararlanabilmesi ve teknokent içindeki şirketlerin hızlı büyüme ile bir an önce büyük ticari piyasalara geçmesi hedeflenmesi gereken bir dönüşüm olarak ortaya çıkıyor. Peki teknoloji şirketlerinin yavaş büyümesinin nedenleri neler? Öncelikle Ar-Ge ve ticarileşme aşamaları diğer faaliyet kollarına göre daha pahalı olan teknoloji şirketleri yakın zamana kadar yeterli finansal kaynaklara erişememekteydi. Öncelikle TÜBİTAK Teknoloji Destek Fonları, KOSGEB Ar-Ge ve inovasyon destekleri gibi kamu tarafından sağlanan güçlü finansal kaynaklar teknoloji şirketlerinin ihtiyacını gidermeye başladı.

> **"Teknokentteki şirketlerin hızlı büyüme ile bir an önce büyük ticari piyasalara geçmesi hedeflenmesi gereken bir dönüşüm."**

START UP'LARDA ORTAKLIK AVANTAJ MI SORUN KAYNAĞI MI?

Ortaklık bir girişimcinin kuruluş döneminde karşı karşıya kalacağı en yaşamsal kararlardan biri. Özellikle kuruluş döneminde kısıtlı kaynaklar ve başarının belirsizliği altında en güçlü girişimcilik motivasyonu ortaklıklarla sağlanabilir. Kuruluş döneminde tüm çabalarını ortaya koyan ortaklar, yürüyecekleri yolu ve bu yolda her bir ortağın vereceği katkıyı açık seçik yazmalı. Ayrıca birlikte mücadele edecekleri bu yolun sonunda varmak istedikleri hedefleri de uzun ve yoğun tartışmaların ardından kısa, açık ve net olarak tanımlayabilirlerse ortaklığın faydası uzun yıllara yayılır. Ortaklar hatırlamalıdır ki: "Yokluğu paylaşmak, özveriyi paylaşmak kolaydır ancak kazancı paylaşmak zordur."

Bir ortaklığın başarılı olmasını sağlayan çeşitli faktörler var. Örneğin başarılı bir ortaklık için ortakların sahip olduğu farklı nitelik ve deneyimlerin birbirini tamamlayıcı türde olması önemli bir ihtiyaç. Teknik uzmanlık, pazarlama deneyimi, yönetim becerileri ve girişimci kişilik gibi farklı ihtiyaçları sağlayan bir ortak grubu şirket için önemli bir rekabet gücü olur. Ortaklıklar yeni kurulan şirketin stratejik görevlerini başarabilecek donanımı sağlamalı. 2-3 ortak bir araya gelip bir de pazarlama yöneticisi aramak zorunda kalınıyorsa, ideal bir ortaklıktan bahsedemeyiz.

BEKLENTİLERDEKİ UYUM

Başarılı ve uzun yıllara yayılacak bir ortaklığın oluşabilmesi için ortakların uzun dönemli beklentilerinin de uyumlu olması gerekir. Bir ortak için son nokta ulusal başarılar iken diğer ortak yurt dışına açılım için gün sayıyorsa sorunlu günler başlamış demektir. Farklı beklentilerin girişimciliğin ilk günlerinden belirlenmesi zor olur. Bu nedenle ortak olarak yola çıkan girişimciler zaman zaman geldikleri noktayı, uzun dönemde nereye varmak istediklerini detaylı bir şekilde tartışarak gerekirse büyük revizyonları birlikte yapabilmeyi başarmalı. Ortak olarak yola çıkan girişimciler bir süre sonra bir şirkete dönüşeceklerini bilmeli. Yani üniversite arkadaşlığı, iş arkadaşlığı gibi ilişki geçmişi ile başlayan ortaklıkları bekleyen tehlike şirketleşme sürecinde yaşanması gereken maaş farklılaşması, hisse farklılaşması, görev farklılaşması gibi adımların atılamaması. Her ortağın görevi ve katkısı kadar pay ve kazanç sahibi olduğu bir şirket yapısını kurmak sürdürülebilir başarı için şart.

GİRİŞİMCİ LİDER

Şirketleri, ortaklar tarafından kurulanlar dahil, başarılı kılan girişimci liderdir. Ülkemizde girişimciye ve girişimci davranışlara o kadar ihtiyacımız var ki her türlü basit girişimci adımı kuvvetle

ÖNCÜ ROL

Türk Ekonomi Bankası olarak bu konuda öncü bir rol oynadığımızı rahatlıkla söyleyebiliriz. 2013 yılında başlattığımız Girişim Bankacılığı hareketi ile girişimcilerin ve teknoloji şirketlerinin hem kamu desteklerinden yararlanmalarını kolaylaştıracak ürünler (hibe fonları için teminat mektubu, köprü kredi vb.) hem genel bankacılık yaklaşımından farklı olarak yeni kurulmuş bir şirkette projeyi teminat kabul eden kredilendirme süreçleri ile ekosisteme yeni bir bankacılık modeli kazandırdık.

Ülkemizde teknoloji şirketlerinin yavaş büyümesinin nedenlerine baktığımızda bir başka boyut, ticari girişimcilik deneyimi olmayan teknik uzmanlar tarafından kurulan bu şirketlerde pazarlama fonksiyonlarının yetersizliği olarak öne çıkması. Örneğin teknokentte kurulu bir şirket kendisi için en doğru müşterilerle ve işletmesine en fazla kazanç sağlayacak ürünlerle ticarileşmek yerine bir iki büyük müşteriye ve yoğun bir şekilde proje türü çalışmaya bağlı kalıyor.

YENİ İŞ BAĞLANTILARI

Bu durum işletmenin büyümesini zorlaştırıyor. Türk Ekonomi Bankası 2005 yılında başlattığı KOBİ Bankacılığı hareketi ile KOBİ'lerin danışman bankası olmayı hedeflemiş, bu yönde uyguladığı programlarla sadece ülkemizin değil dünya çapında da KOBİ'leri yönlendirme konusunda en çalışkan ve en deneyimli bankalardan biri



alkışlıyoruz ve desteklemeye çalışıyoruz. Ancak gerçek girişimci kişiliğin yaratıcılık, motivasyon, risk algısı, uzun dönemli büyük hedefler gibi kavramlarda gizli olduğunu unutuyoruz. Bu bakış açısı, içinde girişimci liderin olmadığı start up'ların giderek sayısının artmasına neden oluyor. Bir ortaklık her görev için bir profesyoneli işe alabilir. Sadece girişimci liderlik pozisyonu bu şekilde doldurulamaz. Ortaklık ile kurulan start up girişimci liderini belirlemeli ve onun en önde yürümesini sağlamalı. Bu başarılırsa birçok stratejik karar girişimci liderlik ile çok daha kolay yönetilebilir. Sonuç olarak, ortaklık, getirdiği zorluklar, yıllar içinde ortaya çıkarabileceği problemlere rağmen, belirli şartlarla oluşturulduğunda, kısa ve net yazılı plan ve hedeflerle desteklendiğinde ve ileriye doğru yürüyen şirketin gelişmelerine uygun olarak geliştirilebildiğinde yeni bir şirket için somut bir rekabet gücüdür.

oldu. Bu deneyim ve bakış açısı ile Girişim Evleri'nde teknoloji şirketlerinin ticarileşme ve büyüme süreçlerini hızlandırabilmek için Level Up ve Grow Up programları oluşturuldu ve Girişim Evleri'nin kurulduğu tüm illerde bugün etkili ve yaygın bir şekilde uygulanıyor.
Level Up programı teknoloji şirketinin pazarlama fonksiyonlarındaki eksiklikleri gidermeyi amaçlıyor. Kurulu teknoloji şirketi cirosu 500 bin TL ile 5 milyon TL arasında ise Level Up programlarına dahil ediliyor. Bu programda öncelikle teknoloji şirketinin büyümesine engel oluşturan ürün yapılanması ve proje tipi çalışma alışkanlıkları inceleniyor. Katma değerli ürünlerin cirodaki payının artırılması, proje tipi çalışma ile oluşan yüksek maliyetlerin düşürülmesi gibi çalışma adımları ile teknoloji şirketinin mevcut ciro seviyelerinde de katma değerini artırması sağlanıyor. Ayrıca bugüne kadar oluşturduğu müşteri yapısının yanında teknoloji şirketinin stratejisine en uygun "ideal müşteri" gruplarının belirlenmesi ve bu müşteri grupları ile etkili bir pazarlama çalışması sonucunda yeni iş bağlantılarının oluşturulması programın amaçları arasında...

YENİLİKÇİ FİNANSAL ALTERNATİF

Grow Up programları ise teknoloji şirketlerinin bugüne kadar gerçekleştirdiği büyüme seviyesinin ötesinde rekabet güçlerini, kurumsal yönetim becerilerini, uluslararası pazarlama dahil pazarlama sistemlerini geliştirmeyi amaçlıyor. 5 milyon TL ciro seviyesinin üzerindeki teknoloji şirketlerinin kabul edildiği Grow Up programı uygulanan yöntem, verilen eğitimler ve katılımcı şirketlere sunulan danışmanlık hizmetleri açısından en yoğun ve ülkemizde alanındaki ilk program. Büyük bir kuruluşun tedarikçileri olan teknoloji şirketlerinin büyüme süreçleri desteklenebildiği gibi, farklı sektörlerde faaliyet gösteren teknoloji şirketleri de bağımsız olarak programlara katılabiliyor.
Hızlı büyümeye yönelen bir teknoloji şirketinde iş hacminin artması, proje tipi çalışmalar dışında yeni faaliyetlere odaklanılması, kurumsal yapının gerektirdiği yeni insan kaynakları, artan uluslararası ilişkiler şirketlerin finansal kaynak ihtiyacını artırıyor. Türk Ekonomi Bankası'nın klasik bankacılık yaklaşımından farklı olarak teminattan çok katma değerli iş modeline ya da teknolojik potansiyele bakarak değerlendirme yapması teknoloji şirketlerinin büyüme döneminde ihtiyacı olan kaynaklar için güçlü ve yenilikçi bir finansal alternatif oluşturuyor." ●

NASIL BAŞLATTIM

Berrak KUTSOY berrak.kutsoy@flypgs.com



"Bir girişimcinin en önemli yakıtı inançtır"

Bunsar Teknoloji'nin uzmanlığı görüntü işleme. Perakende şirketlerine altyapı geliştiren şirketin yolu Hopi ile kesişince önemli bir dönüm noktası yaşadı. Bunsar bugün dünya devi bir şirkete ihracat yapma noktasına geldi.

Soner Demiray 37 yaşında. Galatarasay Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü mezunu. Mesleğiyle eğitiminin çok öncesinde, 11 yaşındayken tanıştı. İlk bilgisayarı C64'ün kutusunu açıp TV'ye bağladığı gün sabaha kadar oyun oynadığını anlatan Demiray, "Oyunun bir yerinde kodların patlayıp ekrana saçıldığı an hayatımın geri kalanında ne yapmak istediğime karar verdim" diyor ve devamını da şöyle anlatıyor: "Ertesi gün kendimi nereden bulduğumu hatırlamadığım bir kitaptan temel programlama dilini öğrenirken buldum."

Demiray, ilk parasını da 13 yaşında Galatasaray Lisesi'nde okurken sınıf arkadaşı Barış'ın babası için yazdığı hasta takip otomasyonundan kazandı. Sonra işin büyüsüne arkadaşı Barış da kapılınca iki yatılı arkadaş birlikte çok sıkı bir ekip oldu. Demiray, "3 boyutlu bir oyun motoru inşa edebilmek için müfredattan önce trigonometri çalışıp öğrendiğimizi hatırlıyorum" diyor.

Bugün ise Soner Demiray, Bunsar Teknoloji'nin kurucusu. Görüntü işleme konularına odaklanan Bunsar, perakende şirketlerine altyapı geliştiriyor. Boyner Grubu'nun alışveriş uygulaması Hopi'yi hayata geçiren şirket olarak da son dönemde öne çıkan Bunsar'ı kurucusu Soner Demiray, şöyle anlatıyor:

YATIRIM BULMAK ZOR

"Bir giyim perakendesi şirketinde CIO pozisyonunda çalışıyordum. Aslında o pozisyona gelişimin hikayesi de yine bir girişimden geçiyor. Üniversiteden sonra çokuluslu danışmanlık şirketlerinde rol aldığım çeşitli projelerden sonra kendi şirketimi kurmaya karar verdim. Derken bir gün web tabanlı bir karar destek sistemi için kolları sıvadık. ERP/MRP, perakende yönetimi derken iş büyüdükçe büyüdü. O zamanlar şimdiki gibi bir ekosistem yok; yatırım bulmak zor. Finansal olarak çok zorlanınca müşterimizin teklifini kabul ettik ve şirketi kapatıp projeye işverenimizin çatısı altında devam ettik. Proje yöneticisi olarak girdiğim şirketten 2010'da kendi şirketimi kurmak üzere CIO olarak ayrıldım.

"ZAMANLAMA YANLIŞTI"

İlk iş fikrim Bunsar değildi. Bu fikre ulaşmak için birkaç fikir eskitmem gerekti. 2012 yılında kendi



geliştirdiğimiz artırılmış gerçeklik teknolojisiyle elbiseleri giymeden üzerinizde gösteren bir ürün çıkarttık. Hatta proje, İTÜ'nün düzenlediği bir yarışmada ödül aldı. Ama satışta zorlandık. Belki doğru bir işti ama zamanlama yanlıştı sanırım. Ama havlu atmadık. Aldığımız geri bildirimlerle ikinci bir ürün geliştirdik, AR yerine sanal manken kullanan ürün sattı. Ne var ki uluslararası perakendecilere ulaşamadığımız için işi ölçekleyemedik. Ama görüntü işleme, makine öğrenimi gibi konular üzerine o kadar çok vakit harcadık ki asıl fikri bulduğumuzda tamamen hazırdık.

BOYNER'İN HAYALİ

Bize bir müşteri gerekiyordu; bu müşteri fikri sahiplenecek, bizimle birlikte emek verecek ve nihayet ürün ortaya çıktığında ürünü kullanacaktı. Genelde öyle olmaz ama bu sefer o aday gökten zembille indi. Aslında bakarsanız perakendenin dehası Cem Boyner, bu fikri bizden çok daha önce hayal etmiş; hayal etmekle de kalmamış, bunun gibi kullanıcının hayatını kolaylaştıran bir sürü fikri hayata geçirmek için Hopi'yi kurmuş. Yollarımız kesiştiğinde Hopi bu iş için birkaç yabancı şirketle görüşüyordu. Bize daha iyisini yapabileceğimizi göstermek için bir şans verdiler. Biz de bu şansı iyi değerlendirmek için gece gündüz çalıştık.

İTÜ ARI TEKNOKENT'İN KATKISI

Gerçek şu ki o gün bu insanlar Silikon Vadisi'nin dev şirketleri dururken ülkesinin insanına inandıkları ve yatırım yaptıkları için bugün Bunsar, dünya devi bir şirkete ihracat yapma noktasına geldi. Keşke bütün büyük şirketler aynı duyarlılıkta olsa. Kendilerine ne kadar teşekkür etsek azdır. Bu süreçte çok fazla kişinin fikrini almadık aslında. Sektörden deneyimli birkaç yakın dostumuz ve elbette fikrine çok güvendiğimiz hocamız Deniz Tuncalp'a danıştık. İTÜ ARI Teknokent bu süreçte bize çok önemli katkılarda bulundu.

"EN BÜYÜK DESTEKÇİM"

Ailem bu yolda her zaman en büyük destekçim oldu. Bana göre bir girişimcinin en önemli yakıtı inançtır. Bana hayatta hiçbir şey ailemden birinin gözlerimin içine bakıp 'Sana inanıyorum' demesinin verdiği kadar güç vermemiştir. Yakın dostlarım da öyle keza. 'Ya başarısız olursam' diye endişem elbette oldu. Kaygının azı da zarar fazlası da... Bu yolda ağabeylerim de çok destek oldu ama en büyük teşvik eşim ve ablamdan geldi. Annem biraz anne ihtiyatlılığından belki başlarda biraz çekimserdi, ama dualarını hiç esirgemedi. Belki bu yüzdendir, bende bir hacıyatmaz durumu var."

"ARKADAŞIMIN RÜYASI"



"İMDADIMA YETİŞTİ"

Zorlandığım bir dönem liseden yakın bir dostum İlke'nin üniversite yıllarında görüp anlattığı bir rüya imdadıma yetişti. Rüyasında bir şirket kurmuşum, ona üzerinde Bunsar yazan bir kartvizit uzatmışım.



DÖNÜM NOKTASI

Görsel ürün arama motoru projesi ilk büyük işimiz değildi ama bir dönüm noktası olduğu kesin. Çok meşakkatli bir süreç oldu. Yatırım almamış veya TÜBİTAK'tan destek almamış olsaydık zorlanırdık.





"BAŞARDIM DEDİĞİM ZAMAN"

Bu yola bir sürü hayalle koyuldum. Her gün en sevdiğim işi yapmak için keyifle gittiğim bir ofis; işini en az benim kadar keyifle ve tutkuyla yapan çalışma arkadaşlarım; heyecanlarına ortak olduğumuz ve heyecanımıza ortak ettiğimiz müşterilerim; dünya çapında parmak ısırtan projelerimiz var. Ufak ufak başarıyoruz galiba...

BAŞARISIZLIK

Gözde YENİOVA gyeniova@ekonomist.com.tr



3 kez iş modelini değiştirdi

Bazen şirketinizi kurduğunuzdaki fikriniz, pazarda yer bulamayabilir ve geliştirilmeye ihtiyacı olabilir. Kabam da istediği noktaya gelmeden önce üç kez iş modelini değiştirmek durumunda kaldı.

Şu anda dünya çapında ünlü bir oyun şirketi olan Kabam'ın kurucusu Kevin Chou, 2006 yılında şirketi kurduklarında aslında oyun alanında faaliyet göstermediklerini söylüyor. Şirket, mobil oyun alanında başarılı olana kadar üç kez iş modelini değiştirmek durumunda kaldı. Kevin Chou, bu durumu şöyle açıklıyor:
"İlk ürünümüz açıkça başarısız oldu. Kullanıcı ve ciro elde edemedi. Spor ürünümüzün de akıbeti benzer oldu. Kullanıcı vardı ama ciro elde edemedi. Benim felsefem, 'Büyük oyna ya da evine dön'. Bu da bizim üç kere iş modelimizi değiştirmemizin nedeni. Önemli olan bir fikri çok hızlı terk etmemek konusunda denge sağlamak. Bir noktada avantajı kaybediyorsanız, işinizi yeni bir alana erkenden kaydırmalısınız."



Kevin Chou

DENEME PERFORMANSI

Kabam, ilk önce Facebook'un yeni hayata geçtiği dönemde, sadece üniversite öğrencilerinin dahil olduğu profesyonel sosyal ağ olarak kuruldu. Ama platforma sadece birkaç bin kayıtlı kullanıcı üye oldu. Bekledikleri performansa ulaşamayan girişimciler, bunun üzerine platformu Facebook için spor uygulamasına çevirmeye karar verdi. Girişimin 30 gün sonra milyonlarca kullanıcısı oldu. İlk yılda ise 60 milyon kullanıcıya ulaştı. Buradaki büyümeye rağmen, spor topluluklarıyla başka problemler çıktı. Girişim, uygulamalar üzerinden düşük reklam geliri elde ediyordu. 2008 yılında çıkan kriz şirkete yardımcı olmadı ve reklam gelirleri düşmeye devam etti. Kevin Chou, "Şu açıktı ki 600 milyon kullanıcıya bile ulaşsak bu işten yılda 30 milyon doların ötesinde gelir elde edemeyecektik. Facebook'ta insanların oyunlardan çok para kazandığını duyduk. Bunun üzerine oyun işine girmeye karar verdik" diyor. Kabam'ın ilk oyunu Kingdoms of Camelot ise hit oldu.





İLK 100 DOLAR

İlk 100 doları birkaç saat içinde kazandıklarını anlatan Kevin Chou, "Bir ayda on binlerce ciro elde etmiş ve yüz binlerce oyuncumuz olmuştu. Birinci yıl itibarıyla da 7 milyon oyuncu ve 30 milyon dolar ciroya ulaşmıştık. Ancak bu hala yeterli değildi" diyor. Facebook ilk başlarda geliştiricilerin cironun yüzde 100'ünü tutmasına izin veriyordu, ancak sonra yüzde 30 vergilendirme yaptı. Buna ilk başta inanmadıklarını belirten Chou, ama sonra doğru olduğunu görünce "Mideme yumruk yemiş gibi oldum" ifadesini kullanıyor. Bunun ardından kurucu takım, Facebook'tan çıkmaya ve tüm kaynakları mobil alana taşımaya karar verdi. Mobil uygulama Marvel oyunu dünyaca başarılı oldu. Geçen yıl Güney Koreli oyun şirketi Netmarble tarafından, 800 milyon dolara satın alındı. Bundan önce Marvel oyunu iki yılda 90 milyon kez indirilip 450 milyon dolardan fazla gelir elde etmeyi başardı.



BAŞARISIZLIKLARI CEZALANDIRMAYIN

Dünya KOBİ Forumu Danışmanı ve Dünya Bankası Eski Başkan Vekili Singapurlu Janamitra Devan, başarısızlıkların cezalandırılmaması gerektiğini söylüyor. İnovasyonun girişimciliğin ayrılmaz parçası olduğunu belirten Devan, inovasyon ve girişimcilik arasındaki önemli ilişkiyi ve bu noktada başarısızlığın oynadığı kritik rolü şöyle anlatıyor:

"İNOVASYON YÖNETİŞİM GEREKTİRİR" "Başarılı birçok ülkeyi gözlemleme fırsatım oldu. Hong Kong, Singapur, New York'u gördüm ama olay inovasyona geldiğinde bütün bunlar arasında ortak bazı özellikler görebiliyorsunuz. Girişimcilik ve inovasyon başarıya götürüyor. İnovasyon bir yönetişim gerektirir. İnovasyon kendiliğinden gelişecek bir şey değildir. Bu ortamın yaratılması lazım. Bir de esneklik payı bırakılması gerekiyor. Disiplinler arası bir konseptle çalışacak olursanız ve yeni fikirlere açık olup deneyler yaparsanız sonuç alır ve başarıyı yakalamış olursunuz.

EĞİTİMDE ATILIM İHTİYACI Türkiye'nin eğitim sisteminde atılım yapmaya ihtiyacı var. Örneğin Singapur'da eğitim sistemi son derece disiplinli. Yönetimin olduğu yerde inovasyonun imkansız olacağını söyleyenler olacaktır ama ben buna inanmıyorum. Deneyimli olanlar gençlerle bir araya getirilebilir. Bence girişimcilik ve inovasyon anlamında ailelere çok şey düşüyor. Anne babalarınızı düşünün, kaçı 'Gidin girişimci olun' demiştir. Genellikle odaklanmanızı istedikleri meslekler doktor ya da öğretmenliktir. Doğal olarak ailelerin de rolü unutulmamalı. Hataları, başarısızlıkları kabul eder durumda olun. Edison binlerce kez hata yaptı, başarısızlıklara açık olun. Başarısızlıkları cezalandırmayın."

İş bulamayınca Whatsapp'ı geliştirdi


Brian Acton



İş dünyasında özellikle teknoloji alanında çalışıyorsanız birkaç yıl içinde farklı pozisyonlar içinde olabilirsiniz. Örneğin çok iyi bir şirkette çalışırken işsiz kalabilir sonra sizi işe almayan şirkete kurduğunuz start up'ı satabilirsiniz. Bu hikaye, sadece birkaç yıl önce Brian Acton tarafından yaşandı. Brian Acton, dünyaca ünlü mesajlaşma uygulaması olan Whatsapp'ın yaratıcısı. Yıllarca Apple ve Yahoo gibi şirketler için çalışan bir yazılım mühendisi olan Brian Acton, 2009 yılına gelindiğinde işsiz kaldı. Facebook ve Google da dahil yaptığı görüşmeler sonrasında pek çok şirketten ret cevapları alan Brian Acton, bu arada mühendislik tecrübesini konuşturup geliştirme yapmaya başladı. İş aramaktan vazgeçtiği o zamanlarda şu anda en çok kullanılan mesajlaşma uygulaması Whatsapp'ı geliştirdi. Facebook ile yaptığı iş görüşmesi sonrası Acton, Tweeter'dan yazdığı mesajda, "Facebook beni geri çevirdi. Bu muhteşem insanlarla bağlantı kurmak benim için iyi bir fırsattı. Hayatta yeni maceralara doğru ileri bakıyorum" demişti. Acton, kısa sürede değerlenen Whatsapp uygulamasını ise 2014 yılında 19 milyar dolara Facebook'a sattı.

İKİ KRİTİK GÖRÜŞ



Y Combinator Kurucusu
ADORA CHEUNG

"Başarısızlığın sebebi bazen çok erken bir girişim bazen şanssız girişimler oluyor. Ama çok çalıştığın ve üstüne gittiğin sürece bir yerde başarının geleceğini düşünüyorum. Bir fikrin varsa ve seni heyecanlandırıyorsa hemen başla. Eğer fikrin yoksa hızlı büyümüş olan bir start up'ta çalış. Bu sana çok şey katacaktır."

Bitaksi ve Getir Kurucusu
NAZIM SALUR

"Start up ekosisteminde mentor çok önemli. Daha çok iş dünyasındaki CEO'lar değil start up kurmuş kişiler mentor olmalı. Çünkü asıl onlar işi biliyor ve onlara yön verebilir. Örneğin hissedarlık eşit olmamalı, fikri olanın daha fazla payı olmalı ki herhangi bir anlaşmazlık durumunda karar verip yola devam edilsin. Yoksa iş kitleniyor ve start up ölebiliyor."



Burak BÜYÜKDEMİR burak@etohum.com



Evrene **pozitif enerji** göndermek

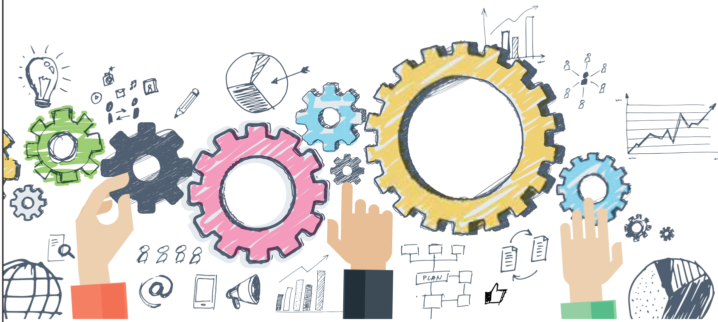
Ülkemizi bir girişimcilik merkezi haline getirmek istiyorsak tüm oyuncularla bu alana odaklanmalıyız. Üniversiteler, devlet, şirketler, dernek ve vakıflar, bir bütün olarak hareket etmeli.

Ülkelerin yüksek yetenekleri kendilerine çekme konusunda rekabeti, her geçen gün artıyor. Herkes huzur ve mutluluk bulacağı yeri seçmeye çalışıyor.

Her ülkenin öncelikleri geleceğini şekillendiriyor. Sizin gündeminiz neyse geleceğinizden fazlasını beklemek oldukça iyimserlik olur. Yılın çoğunu futbol konuşarak geçiren bir ülkeden yeni bir gezegen sistemini bulmasını beklememiz hata olur. Eğitim sistemine yatırım yapmayan bir ülkenin gençliği yapay zeka konusu yerine yapay gündemlerle ilgilenebilir.

Hepimiz gelişmiş ülkeler seviyesine yükselmiş olmak, teknolojik gelişmelerde önde olmak istiyoruz. O zaman bu konuyu öne koymak zorundayız. Bu ana hedefe ulaşmak için kaynaklarımızı organize etmemiz ve planlamamızı yapmamız gerekiyor.

Ülkeler yetenekleri kendilerine çekmek için düzgün yaşam koşulları ve mutlu bir gelecek hayali veriyor. Fransa, Almanya, İngiltere, Estonya ve diğer Avrupa ülkeleri, dünyanın bilim adamlarını ve girişimcilerini ülkelerine yaşamaları için davet ediyor. Bununla ilgili olarak uzun vadeli planlarını yapıyorlar. Bu gelişmelerin kısa vadede hiçbir şeyi değiştirmeyeceğini söylemek lazım. Uzun vadeli sonuçları ise bunları yapmayan ülkeler için yetişmeleri bile mümkün olmayan bir boşluk oluşturacağını görmeliyiz. 10 yıl sonra aynısını yapmaya çalışsak bile yetişmek mümkün olmayacak.



Eğer vergi sistemini ve bürokrasiyi azaltmazsa girişimcilerin hiçbiri Fransa'ya gitmez, şirketini burada kurmaz.

Türkiye olarak son 10 yılda çok yol aldık. Özellikle girişimciliğin herkesin gündemine taşınmış olması en büyük adımlardan biri. Her banka artık bir hızlandırma programı açıyor. Her üniversitenin bir kuluçka merkezi, girişimcilik eğitimi ve başarı hikayeleri falan var. Bu çok önemli bir adım, ancak tehlikeli. Çünkü moda gibi yayılıyor, şirketlerin gündemleri değiştiğinde 'girişimcilik' konusu bir gün içinde bütçelerden çıkacak.

Şirketler, girişimciliğin artık işlerinin bir parçası haline geldiğini tam anlamıyor. Rakipleri yaptığı için herhangi bir amaç olmadan, sonuçlarını bilmeden, herkes aynı şablonu kopyalıyor.

Ar-Ge ve inovasyon kavramlarıyla girişimciliği karıştırıyorlar. Şirketlerin girişimcilikle ilgili yıl sonu performans hedefleri olarak gidilen etkinlik sayısı, sosyal medya için girişimcilerle çekilmiş fotoğraf sayısı olduğundan şüphelerim var.

Bürokrasi ve Ankara'daki yöneticiler, aslında konunun çok önemli olduğunu anladı. Hatta bununla ilgili kararlar alınmaya başlandı; ancak bir ileri, iki geri şeklinde bir tempoyla gidiyoruz.

Ülkemizi bir girişimcilik merkezi haline getirmek istiyorsak, tüm oyuncularla bu alana odaklanmak gerekiyor. Üniversiteler, devlet, şirketler, dernek ve vakıflar bir bütün olarak hareket etmek gerekiyor. Farklı yönlere giden vektörlerin toplamı o kadar küçük oluyor. Sonra bize sadece inovasyon dedikodusu yapmak kalıyor. Yeni çıkan bir telefonun harika teknik özelliklerini konuşmak, başka bir ülkeye göçmüş bir Türk girişimcinin yine başka bir ülke şirketi olarak yaptığı başarıları birbirimize anlatmakla geçiyor hayatımız.

Hala geç kalmış değiliz. Evrene pozitif enerji göndererek her şeyin düzeleceğini umut edebiliriz.



Hazırlayan: **Ayçe Tarcan Aksakal**
aaksakal@capital.com.tr



2 Girişimci: **Eda Günay**



1 Girişimci: **Oğuz Çoban**



3 Girişimci: **Kurtuluş Korkmaz**

HIZLI START UP



4 Girişimci: **Cem Gül, Emre Erkin**



5 Girişimci: **Röstem Hairedin**

"HEDEF TÜRKİYE'DE YERELLEŞMEK"

İlk yatırımı eşraftan alan Bitransfer, 1 yılda 13 binden fazla yolcu taşıdı. Havalimanından transfer kullanımının Avrupa'nın gerisinde olduğunu belirten şirketin kurucu ortağı Oğuz Çoban, pazarın büyüme potansiyelinin yüksek olduğunu söylüyor.

Bitransfer, turizm sektöründe turistlerin havalimanından transferi konusunda hizmet veren bir start up. Rakiplerinden farkı 'transfer' hizmetini online pazara dönüştürmesi. Bu sayede kullanıcılar ile transfer hizmeti veren şirketleri bir araya getirebiliyor. 1,5 yıl önce kurulmasına ve turizm sektöründe yaşanan küçülmeye rağmen hızlı gelişim göstermesi dikkat çekici. 12 il, 256 nokta ve 2 bin 550'den fazla güzergahta hizmet veren Bitransfer, 800'e yakın araçla hizmet veriyor. Bugüne kadar 13 binin üzerinde yolcuyu taşıdıklarını ve bir önceki yıla göre yüzde 400 büyüdüklerini söyleyen girişimin kurucu ortağı Oğuz Çoban, 3 bin 200 bireysel, 27'i de kurumsal kullanıcılarının olduğunu söylüyor. "Çok cüzi bir yatırımla bu seviyelere geldik" diyen Çoban, gelişim süreçlerini şöyle anlatıyor:



Şirket adı: **Bitransfer**
Girişimciler: **Oğuz Çoban, Yavuz Küçük, Emre Ustaoğlu**
Marka: **Bitransfer**
Kuruluş tarihi: **Mart 2016**
Sektörü: **Turizm**
Faaliyet alanı: **Taşımacılık**
Melek yatırımcı: **Yok**
Sermaye ihtiyacı: **Var**

İNANAN KİŞİLER DESTEKLEDİ

"Turizm sektöründe transfer dikeyinde online bir platforma ihtiyaç vardı. Bazı şirketler, bu tür girişimlerde bulunmuş ancak gerekli iş gücü ve stratejiyle hayata geçirebilen olmamıştı. Biz de turizm, iş geliştirme ve pazarlama alanındaki tecrübelerimizle kullanıcılar ve şirketler adına oluşan ihtiyacı en iyi şekilde karşılayacak şekilde girişimimizi kurguladık. İş fikrimizi geliştirirken işe çevremizden tanıdığımız, bize inanan kişilere hayalimizi anlatmakla başladık. Start up dünyasında FFF (Friend Family and Fools) yatırım modeli olarak adlandırılan 'eşrafımızdan' yatırım aldık ve 2016'nın başında platformumuzu hayata geçirdik.

PLANLI TRANSFER

Planlı transfer yolculukları gerçekleştirmemizle sektörde farklılaşıyoruz. Toplam 12 il, 256 nokta ve 2 bin 550'den fazla güzergahta 800'den fazla kayıtlı araçla güvenli ulaşım hizmeti sunuyoruz. Bugüne kadar 13 binin üzerinde kişiyi taşıdık ve hiç şikayet almadık. Amacımız Türkiye'de çok uluslu şirketlerin verdiği bu işi yerelleştirmek ve herkesin faydalanabileceği bir seviyeye getirmek. İlk 5 yılda işimizi tüm Türkiye'de yerelleştirme hedefindeyiz. Transfer hizmeti denilince insanların aklına gelen korkuları da yenmek istiyoruz. En önemli hedefimiz, transfer hizmetini herkesin ulaşabileceği hale getirmek. Planlarımız arasında, tüm Türkiye'ye yayılmak ardından da Orta Doğu ve Balkanlar'a açılmak bulunuyor. 5 yıl içinde Orta Doğu'da ve Balkanlar'da olmamız gerektiğini düşünüyoruz.

PENETRASYON AVRUPA'NIN ALTINDA

Stratejimiz kaliteli, erişilebilir transfer hizmetini bu hizmetin bilinmediği yerlere ulaştırarak güçlü yerel ortaklarla büyümek. Bu sayede büyümemizi hızlandırmayı hedefliyoruz. Ayrıca Avrupa'da havalimanından transfer kullanım oranı yüzde 55'in üzerindeyken Türkiye'de havalimanına inen yolcu sayısında transfer kullanım penetrasyonu yüzde 1,5 seviyesinde. Bu noktada önümüzdeki yıllarda Türkiye'de transfer pazarının büyümesi kaçınılmaz gözüküyor. Transfer hizmetinin her segmente uygun hale gelmesini ve planlanmış seyahatler için herkes tarafından kullanılabilir olmasını hedefliyoruz. Hedefimiz, Türkiye'de kaliteli transfer hizmetinin 'ulaşılamaz' olduğu algısını kırmak."

"İŞ DEPRESYONUNU AZALTIYORUZ"

Takipçilerine sağlıklı yaşama yönelik içerikler sunan Uplifers, 2'nci tur yatırıma hazırlanıyor. Wellness ürünlerinin satışını da yapan girişimin kurucusu Eda Günay, "Kurumsal çalışanlarda artan depresyonu biraz olsun azaltmak istiyoruz" diyor.

Uplifers, sağlıklı yaşam odaklı bir dijital medya kanalı. Psikolojiden kişisel gelişime, spordan diyete kadar hazırladığı içerikleri ücretsiz olarak takipçileriyle paylaşıyor. 4,5 yıl önce Eda Günay tarafından kurulan dijital medya kanalının hedef kitlesi, 25-45 yaş arası, eğitimli ve çoğunlukla kurumsal şirketlerde çalışan kişiler. "Aylık 500 bin ziyaretçiyle 3 milyon sayfa gösterimine ulaşıyoruz" diyen Günay, amacının çalışanlarda artan depresyonu biraz olsun azaltmak ve sağlıklı yaşam için insanlara yol göstermek olduğunu söylüyor. Bugüne kadar Galata Business Angels ve Arya Kadın Yatırım Platformu'ndan yatırım alan Uplifers, 2'nci tur yatırıma hazırlanıyor. Günay, Nevzat Aydın, Fırat İşbecer ve Ahu Serter'in yatırım yaptığı iş modelini şöyle anlatıyor:


Eda Günay

Şirket adı: **Lea Medya**
Girişimci: **Eda Günay**
Marka: **Uplifers**
Kuruluş tarihi: **Nisan 2013**
Sektörü: **Sağlıklı yaşam-medya**
Faaliyet alanı: **Sağlıklı yaşam dikeyinde dijital yayıncılık**
Melek yatırımcı: **Var**
Sermaye ihtiyacı: **Var**

"FRANSA'DAN TÜRKİYE'YE DÖNDÜM"

"Galatasaray Üniversitesi İletişim Fakültesi'ni bitirdikten sonra akademik kariyer yapmayı hedefliyordum. Fransa'ya Ecole Normale Superieure'e özel başarı bursuyla yüksek lisans yapmak için gittim. Ancak bu dönemde yaşadığım sağlık sorunları hayata bakış açımı değiştirdi ve master sonrasında Türkiye'ye döndüm. Fransızca ve İngilizce okuduğum sağlık, psikoloji ve popüler bilim alanlarında Türkçe içerik bulamıyordum ve bu noktada kafamda iş fikrim oluştu. Master sonrası çalışmaya başladığım TV kanalından ayrılıp kurumsal çalışanlarda artan depresyonu bir nebze olsa engellemek ve insanlara yol göstermek amacıyla ücretsiz bir yaşam tarzı içerik platformu olan Uplifers'ı kurdum.

"NİŞ YAZILAR"

Uplifers benim için var olması gereken bir siteydi, fakat işin ticari boyutunu yeterince bilmiyordum. Sektörden birçok duayenin fikrini aldım. Ancak kimse bu kadar yıpratıcı bir işe girmemi desteklemedi. Bense idealimin peşinden gittim. Sağlıklı yaşam tarzının bir trend haline gelmesi için zihnimde canlandırdığım belli başlı konularda uzman kişileri bir araya getirip yayının ana hatlarını oluşturdum. Çok tık alan ancak ucuz içeriklere sahip bir site olmak yerine, niş ve uzman yazarların yer aldığı kaliteli içerik peşinde koşan eğitimli kişilerle yayın yapmayı hedefledim. 3 yıl boyunca tek bir editörle çalıştıktan sonra aldığımız yatırım sonrası ekibi büyüttüm. Bugün 5 tam kadrolu, 5 yarı zamanlı ve 100 uzman yazardan oluşan bir ekibimiz var.

WELLNESS MARKET

Çok sadık okuyucularımız bulunuyor. Her geçen gün artan takipçi kitlemiz, ihtiyaçlarımızı hep artırdı. Farkına varmadan işin potansiyelini, gelirini ve hacmini artırdık. İçerik platformuna eklediğimiz alışveriş ile uluslararası yayına başlamak üzere İngilizce sitemizi açtık. Sağlıklı yaşam ürünlerinin sergilendiği ve alışveriş sayfalarına yönlendirdiğimiz Shop Up kategorimizde, Türkiye'nin önde gelen wellness marketini açtık. Uplifers'a yeni modüller eklemeye devam edeceğiz. Amacımız, Türkiye'de wellness alanında faaliyet gösteren her şirketin ve profesyonelin sesini duyurmasını sağlamak. Bu vesileyle daha geniş kitlelerin sağlıklı yaşam alanında bilinçlenmesine ön ayak olmak istiyoruz. Uzun vadede hedefimiz, Türkiye'de elde ettiğimiz başarıyı yurt dışında da elde ederek dünya markası haline gelmek."

"BÜYÜMEMİZİ HIZLANDIRACAĞIZ"

Yabancı çalışanlara görev yaptıkları şehirlerde otel konforunda ev yaşamı sunan Blueground, büyümesini daha da hızlandırmak istiyor. Ortaklardan Kurtuluş Korkmaz, "Her yıl ciromuzu ve daire sayımızı 3 katına çıkarmayı hedefliyoruz" diyor.

Blueground, bir ay ve daha uzun süreli konaklamalar için otel konforunda ev yaşamı sunan ve kurulduğu yıldan beri her yıl 3 kat büyüyen yeni nesil bir konaklama şirketi. Yurt dışında göreve giden çalışanlar için paylaşım ekonomisi temelli konaklama servisi sunuyor. Yaptığı iş, şehirdeki gayrimenkulleri kiralayıp kurumsal müşterilerin taleplerine göre dönüştürüp misafirlerinin konaklaması için hazır hale getirmek. Böylece kurumsal şirketler, oteller, apartlar ya da aracılarla uğraşmak yerine Blueground'dan anahtar teslim daireler kiralayabiliyor. 4 yıl önce ilk kez Atina'da hayata geçen girişim, geçen yıl ilk yurt dışı açılımını İstanbul ve Dubai'ye yaptı. 3 şehirde 400 daireye ulaştıklarını söyleyen Blueground'ın kurucu ortağı ve Türkiye Ülke Yöneticisi Kurtuluş Korkmaz, iddialı büyüme planlarını şöyle anlatıyor:



Şirket adı: **Blueground**
Girişimciler: **Alexandros Chatzieleftheriou, Alexis Maragkos, Kurtuluş Korkmaz, Penny Papakonstantinou, Andreas Nezeritis**
Marka: **Blueground**
Kuruluş tarihi: **2013**
Sektörü: **Emlak**
Faaliyet alanı: **Konaklama**
Melek yatırımcı: **Var**
Sermaye ihtiyacı: **Yok**

FİKİR SEUL'DE DOĞDU

"Şirketimizin başlangıcı, benim ve ortağım Alex'in Seul'de Samsung genel merkezinde yönetim danışmanı olarak çalışırken ev bulma konusunda yaşadığımız sorunlara dayanıyor. Bu dönemde kiraladığım evlerin internet aboneliği için haftalarca bekledim, ev sahibinden ve servis sağlayıcılardan İngilizce servis alamadım. Expat olarak çeşitli ülkelerde çalışırken de benzer problemler yaşamıştım. Kore'deyken iyice belirginleşen bu ihtiyacı gidermek için kolları sıvadık ve girişimimizi kurmaya karar verdik. Y Combinator'ın kurucusu Paul Graham'ın ünlü 'Ölçeklenmeyen bir iş modelini ölçeklendirmenin yollarını arayın' tavsiyesi iş fikrimizde önemli bir kilometre taşı oldu.

"3'ÜNCÜ TUR YATIRIM ALDIK"

Yaklaşık 40 bin Euro'luk yatırımla kurduğumuz ve başlarda önceki işlerimizle paralel yürüttüğümüz iş fikrimiz, kısa sürede tam zamanlı işimiz haline dönüştü. Şu ana kadar 3 tur yatırımla toplamda 74 milyon dolar yatırım aldık. Blueground yatırımcıları arasında Avrupalı ve Amerikalı yatırım fonları, Venture Friends ve Endeavor Catalyst Fund bulunuyor.
Felsefemiz 'yaşayanlara evinde hissettiren' sofistike ve konforlu yaşam alanları sunmak. Atina, Dubai ve İstanbul'un dört bir yanından kiraladığımız evleri, yabancıların taleplerine uygun şekilde 7/24 servis, şık dekorasyon ve kişiye özel hizmetle dönüştürüyoruz. En büyük farkımız sektörümüzde ilk oluşumuz. Hem emlak hem konaklama sektörlerine yeni bir yaklaşım sunuyoruz.

YURT DIŞI HEDEFİ

Ciromuzu son 12 ay içinde 3 katına çıkardık. Bugüne kadar 400'den fazla ev ile binden fazla misafir ağırladık. Operasyonlarımızın devam ettiği Atina, İstanbul ve Dubai pazarlarında büyümemizi daha da hızlandırmayı, her yıl hem ciromuzu hem daire sayımızı 3 katına çıkarmayı hedefliyoruz. Bu 3 pazar dışında, bu yaz sonunda yeni pazarlara da açılmayı planlıyoruz. Şu an için en sıcak baktığımız lokasyon Amerika. 5 yıllık uzun dönemli planlarımız arasında ise Asya, Avrupa, Amerika ve Orta Doğu'daki ticaret merkezlerini kapsayan tüm şehirlere yayılmış bir büyüme var. Temel hedefimiz, dünyada kurumsal konaklama sektörünü yeniden tanımlamak, bu alanda global ve en büyük oyuncu olmak. Türkiye'deki büyümemizi ise önümüzdeki dönemde daha da hızlandıracağız."

“AKILLI EVDE ÖNCÜ OLACAĞIZ”

Enerji verimliliği sağlayarak ısınma ve soğutmada önemli tasarruf sağlayan Cosa, ihracata başlayacak. Ürettiği ürünler teknoloji marketlerinde satılan Cosa'nın kurucu ortağı Cem Gül, “Akıllı ev teknolojilerinde öncü olmak istiyoruz” diyor.

Cosa, dünyada akıllı termostat ve akıllı ev ürünleri sektöründe kendi alanındaki ilk şirketlerden biri. Türkiye'de ise bu alandaki nadir oyuncular arasında. Tüketicilere en büyük katkısı ise enerji verimliliği sağlayarak önemli ölçüde tasarruf sağlaması. Cosa sayesinde evinizin enerjisini cep telefonundan yönetip takip etmeniz mümkün. Bu sayede ısınma ve soğutmada gereksiz enerji kullanımının önüne geçebiliyorsunuz. Yıldız Holding Pazarlama Başkanı Lale Saral Develioğlu'nun da melek yatırımcı olarak yer aldığı girişimin kurucu ortaklarından Emre Erkin, İTÜ Enerji Enstitüsü'nde araştırma görevlisi. Ortağı Cem Gül ise makinelerin iletişimi konusunda uzman. Cem Gül, fen lisesinden sıra arkadaşıyla kurduğu girişimini ve hedeflerini şöyle anlatıyor:



Şirket adı: **Nuvia Akıllı Enerji Teknolojileri**
Girişimciler: **Cem Gül, Emre Erkin**
Marka: **Cosa**
Kuruluş tarihi: **13.09.2013**
Sektörü: **Akıllı enerji teknolojileri**
Faaliyet alanı: **Enerji**
Melek yatırımcı: **Var**
Sermaye ihtiyacı: **Var**

YÜKSEK FATURAYA ÇÖZÜM

“Kış aylarında artan doğalgaz ve elektrik faturaları aslında ülke olarak genel bir problemimiz.
Benim evim merkeze çok uzak ve kendi evimde yaşadığım konforsuz ısınma ve yüksek doğalgaz faturası, ana fikrin oluşmasında çok büyük rol oynadı. Fikrimizin olgunlaşma süresi ise 270 gece sürdü. Sonra Türkiye'nin ilk enerji temalı teknokentine başvurup kabul edildik ve TÜBİTAK'tan destek alarak çalışmaya başladık. Sonrasında Ülker Pazarlama Başkanı Lale Saral Develioğlu ve uluslararası yatırım şirketi Revo da başarımıza inanarak yatırımcı oldu. Böylece Türkiye'nin ilk ve tek yerli akıllı oda termostatı olan Cosa'nın üretimine başladık.

“İHRACATA BAŞLAYACAĞIZ”

Cosa, akıllı bir oda termostatından öte evinizin enerjisini cep telefonundan yönetip takip edebildiğiniz, sizi ve evinizi tanıyan, ileride farklı cihazlarınızı da yönetme altyapısı olan yeni nesil bir teknoloji. Gereksiz elektrik tüketimini önleyerek tüketiciye tasarruf sağlıyor.
Yurt dışında ülkeden ülkeye değişen kontrol yöntemleri var. Türkiye'ye satılan ve uyumlu protokolü olan ürünler genel olarak mevcut termostatınızı duvardan söküp yerine kendi ürünlerini takmayı öneriyor. Cosa hem Türkiye hem benzer altyapıyı kullanan tüm ülkelerle uyumlu ve yakın zamanda Avrupa'daki altyapıyla da uyumlu olacak. Şu an uyumlu olduğumuz İspanya, İtalya, Belçika, Kazakistan, İran ve Azerbaycan gibi bazı ülkelerde pilot çalışmalarımız başladı. Ürün testlerimizin tamamlanmasıyla birlikte ihracata başlamayı hedefliyoruz.

HEDEF E-BAY

Halihazırda kombi kitiyle doğalgaz tüketimini, klima kitiyle de elektrik tüketimini takip edebiliyoruz ve kullanıcılarımız için daha tasarruflu yöntemler geliştiriyoruz. Çok yakın zamanda elektrik tarafında daha da ileri gideceğiz. Hedefimiz, hem Türkiye'de hem dünyada akıllı ev teknolojileri alanında öncü şirket olmak. Ne kadar enerji tükettiğimizi bilirsek ne kadar enerjiye ihtiyacımız olduğunu da biliriz. Amacımız bu alanda hem doğal kaynaklarımızı doğru tüketmek hem hane içerisinde enerji tasarrufu ve konforu sağlamak. Pek çok distribütör ve üreticiyle görüşmelere devam ediyoruz. Öncelikli ülkelerimiz olan İngiltere, İspanya, İtalya, Romanya ve Lübnan'da yerimizi almayı hedefliyoruz. Amazon ve e-bay de globalleşme sürecimizde bizim için önemli kanallardan...”

"100 MİLYON KULLANICI HEDEFLİYORUZ"

Ana akım medyaya alternatif getiren Storia, Al Fayed Ailesi'nden yatırım aldı. Storia'nın kurucusu ve CEO'su Röstem Hairedin, "2017 sonu için hedefimiz, Türkiye'de 15 milyon, globalde ise 100 milyon kullanıcıya ulaşmak" diyor.

ABD merkezli Storia, sosyal yayıncılık ve paylaşım platformu. 4 ülkede ve 4 dilde web ve mobil platformlarda yayın yapıyor. En önemli özelliği kullanıcılarına hikayelerini yazı, fotoğraf veya video ile paylaşma imkanı sunması. Amacı ise birbirinden farklı görüşlerin, fikirlerin ve hikayelerin güvenli bir atmosfer içinde dile getirilmesini sağlayarak bilgi çeşitliliğini sağlamak. Daha önce Turkcell ve Sonera'da üst düzey kademelerde yöneticilik yapan Storia'nın kurucusu ve CEO'su Röstem Hairedin, takipçileri kutuplaşmalardan arındırıp oluşmuş önyargıları kırmak istediklerini söylüyor. Hairedin, Al Fayed Ailesi'nden yatırım aldığı girişimiyle ilgili şu bilgileri veriyor:



Şirket adı: **Storia**
Girişimci: **Röstem Hairedin**
Marka: **Storia**
Kuruluş tarihi: **2015**
Sektörü: **İnternet, sosyal medya**
Faaliyet alanı: **Dijital içerik**
Melek yatırımcı: **Var**
Sermaye ihtiyacı: **Var**

"ÇOK SESLİLİĞİ SAĞLIYORUZ"

"Storia'nın çıkışında ilk nokta, sosyal medyanın 'echo chamber' diye tabir edilen kısıtlayıcı ve çok sesliliği engelleyen yönüne efektif bir çözüm bulmaktı. Bugün sosyal bir mecrada da olsanız aslında kapalı bir çember içindesiniz. Storia ise bu çemberi kırıyor. Farklı seslere ve hislere aynı platformda kendilerini duyurma olanağı sunuyor. Öte yandan ABD'de son seçimlerden sonra sıkça tartışılan 'geleneksel medya' konusu gündemde. Haberin aynılaşıp yavanlaştığı ve tarafsızlığın giderek kaybolduğu ana akım medya gruplarından 'haber almak' artık demode olarak görülüyor. Storia ise özgür ve çok sesli kimliğiyle bu duruma çözüm sunuyor ve her görüşün güvenli bir atmosfer içinde dile getirilmesini sağlıyor.

BÜYÜME STRATEJİSİ

Amacımız insanları eğlendirmek, bilgilendirmek ve düşüncelerini özgürce ifade etmeye teşvik etmek. Kendi ürettiğimiz editoryal içeriğe ek olarak üyelerimizin içeriklerinin de yer aldığı, geniş bir yelpazede en ilginç, eğlenceli ve bilgilendirici içerikleri farklı formatlarda kullanıcılarımıza sunuyoruz. Dolayısıyla kullanıcıların yarattıkları içerikler Storia'nın en büyük itici gücünü oluşturuyor. İnsanlar, Storia'yı paylaştıkları içeriğin gerçekten insanlara ulaştığı ve değer bulduğu bir yer olarak tanıyor ve mecra ile daha güçlü bir bağ kuruyor. Ses getiren yazılar yazan kullanıcılarımız daha çok yazdıkça, sitede daha fazla zaman geçiriyor ve bu sayede daha çok yeni kullanıcı geliyor.

"FAYED AİLESİ YATIRIM YAPTI"

Geçtiğimiz ay, 5,5 milyon dolarlık bir yatırım raundu kapadık. Yıl sonunda Seri A yatırımı almayı hedefliyoruz. Çekirdek yatırımımızı İngiltere'nin önde gelen ailelerinden, Harrods mağazalarının eski sahibi Al-Fayed ailesinden aldık. Storia'nın global çapta bir iş fikri olması ve yayıncılığın kurallarını yeniden yazma iddiası ailenin ilgisini çekti. Mobil odaklı bir multimedya paylaşım platformu olması da ailenin yatırım noktasında dikkatini çeken yönlerimizden oldu. En büyük hedefimiz herkese, her hisse hitap eden multimedya içeriklerinin yer aldığı, dünyanın en büyük sosyal içerik ve yayın platformu olmak. Mayıs ayında Türkiye'de 3 milyon tekil ziyaretçi ve 10 milyon sayfa görüntülenmesine ulaştık. 2017 sonu için hedefimiz, Türkiye'de 15 milyon, globalde ise 100 milyon kullanıcıya ulaşmak."

“TÜRKİYE’NİN ARAÇ TELEMATİĞİ PLATFORMU OLACAĞIZ”

Gökşen Atalay/Comodif Kurucu Ortak

Comodif projesi, arkadaşım Barış Tekin ile birlikte Renault’da çalıştığımız yıllarda görüntü işleme üzerine yaptığımız faaliyetlerle başladı. Sonrasında “dokunmadan kontrol” konseptiyle 2013 Otomotiv Proje Pazarı’nda aldığımız ödül, Farplas ile tanışmamıza vesile oldu. Farplas’ın akıllı hareketlilik vizyonuyla Comodif’in hedef ve potansiyelinin kesişmesi, bizim için paha biçilmez bir fırsattı. Farplas’ta kurduğumuz inovasyon atölyesinde araçların bir internet nesnesine dönüşmesine ve otonom sürüşe giden yolculukta değer yaratmaya odaklandık. Şirketin risk sermayesi fonu olan F+ Ventures yatırımı ile Comodif artık bir proje olmaktan çıkıp girişim haline geldi.



İNOVASYON ŞİRKETİ

Bugüne geldiğimizde Comodif, telematik büyük veri ve makine öğrenme algoritmaları kullanarak araç üreticileri, telekomünikasyon ve sigorta sektörü için uçtan uca akıllı ve bağlantılı ürünler geliştiren bir inovasyon şirketine dönüştü.

Araçlarımız, gün geçtikçe daha akıllı özelliklerle zenginleşmeye başladı. Yapılan araştırmalar, 2022 yılında 100 milyondan fazla araç üretileceğini, neredeyse tamamının akıllı ve bağlantılı fonksiyonlara sahip olacağını gösteriyor. Bu nedenle araç üreticileriyle birlikte yapılan Ar-Ge faaliyetlerinin hayati derecede önemli olduğuna inanıyoruz.



Araç verileri ve telematik alanındaki birikim ve tecrübemizle Türkiye’nin lider araç üreticisi Tofaş için Fiat marka araçlara özel bir donanım ve mobil çözüm geliştiriyoruz. Ayrıca telekomünikasyon sektöründe 35 milyondan fazla abonesi bulunan Turkcell ile sürücü odaklı bir akıllı araç projesi yapıyoruz. Akıllı araç platformu olarak kendi alanında ülkemizin en büyük şirketleriyle birlikte çalışmak bizler için büyük gurur kaynağı.

SÜRDÜREBİLİR YAŞAM

Comodif, canlı araç verilerini, ulaşım için harcanan kaynakları ve çevreye olan etkilerini inceliyor. Gelişmiş yazılım ve donanım teknolojilerini kullanarak sürüş güvenliğini artırmak, ölçülebilir değerlerle tasarruf sağlamak ve hayatı kolaylaştırmak için araçlar tarafından üretilen verilerle çevresel verileri eş zamanlı olarak işliyor. Comodif Akıllı Araç Platformu, kişisel verilerin gizliliğini garanti altına alarak daha güvenli ve ekonomik ulaşım için kullanıcılara modern ve ölçeklenebilir bulut altyapısı sağlıyor. Kişi ve kurumlar arasında kolay ve güvenli veri alışverişi yapılmasına olanak sağlayan “Türkiye’nin Araç Telematiği Platformu” olmasını hedeflediğimiz Comodif’in vizyonu, trafik kalitesini hissedilir şekilde iyileştirerek herkes için sürdürülebilir bir yaşam sağlamak.

Son yıllarda gelişen teknolojinin etkisiyle etrafımızda büyük bir veri ekosistemi oluştu ve bu sayede hayatımızın her alanında dijital dönüşümün derin izlerini görebiliyoruz. 12 yıl önce otomotiv sektöründe çalışmaya başlayan bir mühendis olarak, ulaşımda yaşanan bu köklü değişime tanıklık etmenin ve bir parçası olmanın heyecanını yaşıyorum.

DİJİTAL TAŞERONLAR

Emrah inanç/Taşeron Bankası CEO www.taseronbankasi.com

Taseronbankasi.com 2013 yılında kuruldu. sektöründeki en büyük sorun olan taşeron(alt yüklenici) temini, seçimi ve projeler için teklif alma gibi birçok sorunu dijital ortamda çözerek Türkiye ve Orta Doğu'daki birçok projeye katkı sağladı. Taşeron Bankası olarak sadece devletler tarafından ihale edilen projeleri alan müteahhit şirketlere taşeron sağlıyoruz. Bugüne kadar 22 ülkede 800'den fazla projeye taşeron temin ettik. Dünya üzerinde inşaat taahhüt işlerinin yüzde 98'inden fazlasında taşeron kullanılıyor. Bizler de bu ihtiyaç ve gereksinimleri göz önünde bulundurarak



Türkiye'de dijitalleşmeden en az nasibini alan inşaat alanına hizmet sunan böylesine bir platform kurmayı tercih ettik. Bünyemizde şu an 2 bin 600'den fazla müteahhit şirket, 17 bin civarında taşeron kuruluş bulunuyor. Bu yapımızla Türkiye ve Orta Doğu'daki taşeron şirket pazaryeri bize ait. Orta Doğu ülkelerinden yoğun talep alıyoruz, Bu yılın başında Etohum tarafından gerçekleştirilen girişimcilik zirvesinde en iyi girişimlerden biri seçildik.

Ardından şubat ayındaki Startup Turkey'de ise en iyi ikinci girişim seçildik.

"AIRBNB BENZERİ BİR MODELİMİZ VAR"

Baran Yıldırım-Emre Küçüközkan/Viravira Kurucu Ortakları

Biz iki ortak yatırım bankacılığı kökenliyiz. Profesyonel olarak çalıştığımız dönemde, gereği, birçok şirketin yönetim kurulu üyeleri ile üst düzey yöneticilerine temas etme ve farklı sektörlerdeki farklı iş modellerini görme şansı elde ettik. Bu tecrübe bize kendi işimizi kurmanın güzel yanlarını ve girişimci olmanın neler gerektirdiğini gösterdi. Kurumsal dünyada yeterli tecrübe edindikten sonra da kendi start up'ımızı kurmaya karar verdik.



Viravira (www.viravira.co), tekne sahiplerini ve tekne kiralamak isteyenleri bir araya getiren online bir platform. Platformumuz, Airbnb gibi pazaryeri modeliyle hizmet veriyor. Yani, kullanıcılar tarafından sisteme eklenen tekneler yine kullanıcılar tarafından kiralanıyor. Kurduğumuz pazaryerinde saatlik, günlük ve haftalık kiralama yapılabiliyor. Rezervasyon ve ödeme süreçleri ise tamamen online olarak gerçekleştirilebiliyor. Rezervasyon sırasında kiralama bedelinin tamamı tahsil ediliyor; yapılan bu ödemeler BDDK onaylı bir ödeme şirketinin koruma hesabında toplanıyor ve teknenin teslimatı sürecinde tekne sahibine aktarılıyor. Özetle hem kiracılar hem tekne sahipleri güvence altına alınıyor.

Girişimimizi, 2017 yılının başında faaliyete geçirdik. Faaliyete geçtiğimizden beri yaklaşık 200'e yakın tekneyi sistemimize dahil ettik. 2017 yılı için pazarlama tarafında B2B ve B2C stratejisi uygulamaya, yani şahıslara şirketler üzerinden ulaşmaya karar verdik. Bu kapsamda, Türkiye'nin önde gelen holdingleri ve şirketleri ile kurumsal anlaşmalar yaptık. Bunun yanı sıra Hopi benzeri sadakat platformlarına entegre olduk. Türkiye denizcilik sektörünün ileri gelen oyuncularından biri olmak öncelikli hedefimiz. Bu kapsamda 2017 yılında Türk vatandaşlarının Türkiye'deki tekne kiralamalarına odaklandık. Önümüzdeki yıl yabancıların Türkiye'deki tekne kiralamaları ile Türk vatandaşlarının Yunanistan başta olmak üzere diğer Akdeniz ülkelerindeki tekne kiralamalarına aracılık etmeyi amaçlıyoruz. Orta vadede ise Akdeniz çanağında yer alan diğer ülkelere açılmayı hedefliyoruz. Örnek vermek gerekirse bir Fransız turistin Hırvatistan'daki tekne kiralamasına aracılık etmek istiyoruz.

"AKILLI ŞEHİR GİRİŞİMLERİNE DESTEK VERİYORUZ"

Hakan Metin Akgün/Proline Girişim Platformu Müdürü

Proline, 2003 yılında kurulan, geçirdiği dönüşümle Türkiye'de üretip Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Asya pazarlarına açılan, Ar-Ge ve entegrasyon kabiliyetine sahip bir Türk teknoloji şirketi. 2011'de Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı onaylı bir Ar-Ge merkezi olduktan sonra vizyonumuzu güvenli ve akıllı şehirler üzerine odaklanan bir şirket olarak belirledik. İnovasyon ve Ar-Ge'nin önemine çok inanan bir şirketiz. Çok iyi biliyoruz ki günümüzde, 1-2 yıl inovasyon trendini kaçırırsanız piyasadaki değeriniz düşüyor. Ayrıca akıllı şehirlerin, ulaşım, güvenlik, eğitim, altyapı, teknoloji, bina, devlet, sağlık, enerji olmak üzere 9 dikeyi var ve Proline'ın tek başına bu alanların hepsine girmesi çok zor. İşte tam bu bilinçle start up ekosistemini desteklemeye karar verdik ve ilk kez 2014 yılında Ar-Ge merkezimizi start up'lara açtık. Daha sonra bu oyunda daha fazla rol almamız gerektiğini düşündük ve Kasım 2016'da Proline Ventures'ı kurduk.



Proline Ventures ile sadece akıllı şehirler üzerine kurulmuş start up'lara, oluşturduğumuz StartMix metoduyla destek veriyoruz. Tüm kaynaklarımızı girişimlerimize tesis ediyoruz. 50 bin TL'ye kadar bir tohum yatırım yapıyoruz, ancak Ar-Ge, pazarlama, hukuk, patent gibi konularda verdiğimiz desteklerle bir start up'a sağladığımız katma değer 1,5-3 milyon TL'ye kadar ulaşıyor.

ODAKLANDIĞIMIZ KONU

Bizim odaklandığımız konu, arkasında mühendislik gücü ve Ar-Ge olan start up'lar. Pazaryeri, e-ticaret ve aplikasyona yatırım yapıyoruz. Bu nedenle kısa vadede exit etme stratejisiyle değil, orta ve uzun vadede yüksek inovasyon gücüne sahip ürünlerle söz sahibi olmak istiyoruz. Bir start up için 3 ayı tanışma olmak üzere 21 aylık sürecimiz oluyor. 18 ayda ürünün pazara girmesi, satılması, ikinci versiyonun hazırlanmaya başlanması, pazara verilen ürünün müşteri tarafından ilgi görmesi, mümkünse bir nakit akışına doğru dönüşüm başlaması gibi konularda ilerleme gördüğümüz takdirde o girişimi desteklemeye devam ediyor, hatta yeni bir yatırım turuyla daha iyi ivmelenmesini sağlıyoruz. Bugüne kadar akıllı şehir alanının dikeylerinde faaliyet gösteren 3 start up'a yatırım yaptık. Şu anda bir drone girişimiyle görüşmelerimiz son aşamalarda, 4'üncü yatırımın da yolda olduğunu söyleyebilirim. Akıllı ulaşım alanında faaliyet gösteren bir başka start up'la daha görüşüyoruz. Türkiye'de çok yatırım yapılmasına rağmen başarı hikayelerimizin sayısı limitli. Bizim amacımız, başarı hikayeleri yaratmak. Bu nedenle portföyümüzü çok genişletmek gibi bir vizyonumuz yok. Önemli olan akıllı şehirler alanında çalışan doğru start up'ı bulabilmemiz. Bu yıl için portföyümüzde en fazla 6 şirket olacak diyebilirim.

YATIRIM YAPILAN 3 GİRİŞİM

NEXTHORIZONS NextHorizons, güvenlik ve savunma sanayisinde kullanılmak üzere robotik araçlar tasarlıyor. Özellikle mayın tespiti ve bomba imha alanlarında kullanılabiliyor. Türkiye'den çıkan bir robotik şirket olmasını istiyoruz, bu çok büyük başarı olur.

CONNECT-ION Otonom araçlar üzerine çalışan bir start up. Dünyada 1 milyar otonom olmayan araç var. Bunlar, bazı sensörlerin entegre edilmesiyle yarı-otonom hale getirilebilirse çok büyük pazar söz konusu. Ekip, bu araçları otonom hale getirmek için çalışıyor.

BRACEHEALTH Sağlık alanında giyilebilir teknolojiler üzerine çalışan girişim, Parkinson hastaları için yeni bir ürün kurguladı. Üzerinde çalıştıkları bileklik, hastanın el titreme şiddetini ölçerek doktoruna bilgi veriyor. İkinci fazda da el titremesini birkaç saat engelleyecek bir teknoloji üzerine de çalışıyorlar.



"İHTİYAÇ DEĞİL BİR ARZU MARKASI OLACAĞIZ"

Neşe Türkseven- Gonca Pekerkan/ARTNEGO KURUCULARI

Biz iki kız kardeşiz. Birimiz (Neşe) kurumsal hayatta bankacı olarak diğerimiz ise (Gonca) uzun yıllar turizm sektöründe çalıştık. Çocukluğumuz, büyükannemizin dikiş odalarında, annemizin dikiş kutularında, renkli kumaşların, makaraların, makasların, patron kağıtlarının, singer dikiş makinelerinin arasında, dantel ile ince ince örülmüş örtülerimizin, örgü hırkalarımızın, renkli dağcı kazaklarımızın, rengarenk bir aile el sanatlarının dünyasında iç içe geçti. Tek bir memur maaşıyla geçinen ailemize, belki bir maddi destek sağlamak düşüncesiyle başlayıp halimiz vaktimiz iyice yerine geldiğinde, büyükannem ve annem için artık bir tutku haline gelmiş olan dikiş, kendi dantel motiflerini kurmak, elbise, çanta, ev örtülerini yaratmak, sonunda ArtNego'ya, kendi ticari ve tasarım şirketimizi kurmaya kadar uzandı. Çocukluğumuzdan ArtNego'nun kurulumuna kadar keyif, merak ve özel bir uğraş niteliğinde çalışmalarımıza devam ettik. Ortaya çıkan ürünler çevremiz tarafından öyle beğenildi ki önce hediyelere, daha sonra küçük siparişlere dönüştü. Bu ilerleyiş mütevazı, kendi çevresi içinde, dar alanda bir süre devam etti. Fakat tasarımlar, bu dar alana artık sığmıyor, daha gösterişli, farklı hale dönüşmek, bambaşka yerlere ulaşmak istiyordu. Bu şahane tasarımlar, kurumsal kitlelere hitap edebilecek, hem kişiye hem müşteriye özel hem de kurumsala yeterli gelebilecek düzeyde ürünlerin rahatlıkla ortaya çıkabileceği bir iş olabilirdi, o halde birlikte denemeye değerdi. Böylelikle abla-kardeş ArtNego'nun kurulmasına karar verdik.



"CİZRELİ'NİN DİKKATİNİ ÇEKMEYİ BAŞARDIK"

ArtNego kurumsal, ticari kimliğini ele aldıktan sonra Big-Chef'in sahibi Gamze Cizreli'nin dikkatini çekmeyi başardık ve böylece ilk kez kurumsal tasarımlar hayata geçirmiş olduk. Big Chef's ile açılan kapı, beraberinde birçok kurumsal şirketi ve otel zincirlerini getirdi.

İki yılı aşkın bir süredir, özellikle kurumsal alanda markalaşmaya çalışan, tasarımlarını oteller ve restoran zincirlerine göre tasarlayarak müşteri ve tüketicisine ulaşmaya gayret eden markamız, lojistiğini, PR çalışmalarını, imalatını geliştirmeye devam ediyor. İhtiyaç değil, bir arzu markası olmaya namzet tasarımlar kabına sığmamaya devam edecek.

Çağdaş pazarlama alanının bugün henüz değişmeyen kuralı olan "Sürdürülebilirlik, müşteriye dokunmak, kişiye özel" kriterleri ile pazarlama alanındaki "tutundurma" çalışmaları ArtNego'nun hedefleri arasında... Diğer yandan ülkemizin, Anadolu'nun, kültürümüzün, geleneklerimizin, tarihimizin, rengarenk dokumalarımızdan esintileri, kim bilir belki bir gün dünya pazarına tanıtmak mümkün olur.

KERVAN YOLDA DÜZELİR!

Ömür Benek/ Danışman-www.omurbenek.com

Hem yaptığımız işlerde hem yönettiğimiz veya yer aldığımız projelerde karşılaşmayan yoktur ki bazı konular veya işler için mutlaka "Hallederiz abi" veya "Bakarız bir şekilde çaresine" şeklinde yorum duyumuşuzdur. İş yapma kültürü ve proje yönetme kültürü de yaşadığınız toplumun yapısına ve değer yargılarına uygun olarak şekilleniyor. Çalıştığınız şirket ister bir start up ol ister yerel veya global köklü bir şirket olsun bu durumla karşılaşmanız yüksek bir olasılık. Ancak pek tabii ki projelerden geçimini sağlayan bir start up şirkette plansız, programsız iş yapılması mümkün değil.
Projelerde eğer başarılı bir plan çıkarılırsa yapılacak işin yarısı tamamlanmış olur. Bu nedenle özellikle analitik ve kurallara bağlı olan kültürlerde belirlenen ve el sıkışılan proje planındaki tüm tasklara uyulması beklenir. Ancak iş yapma kültürü buna uymayanlarda ise gerçekçi bir proje planı çıkarmak mümkün olmaz. Bu tarz yaklaşım, tüm şirket yöneticilerinin işlerini takip etmesi ve harcadığı eforları görebilmesini zorlaştırır. En önemlisi de proje hedefine ulaşamayan sonuçlar ortaya çıkmasına neden olur.

Kervan yolda düzelir mantığının olumsuz etkilerini sınıflandırabiliriz:

- **Hedefi tutturamayan proje ortaya çıkmakta**
- **Kaliteden ödün verilen çıktılar alınmakta**
- **Doğru ve uyulabilir bir proje planı çıkarılamamakta**
- **Etkin bir proje yönetimi yapılamamakta**
- **Harcanan efor (A/G) gösterilememekte vb...**

Şirketleri projelere bir an önce başlamasına iten nedenlerse:

- **Yer alınan pazardan pay alınmak istenmesi**
- **Şirket itibarı için projeye dahil olunmak istenmesi**
- **Çıkılan ihaleye yetişebilmek için acele ile hazırlanan sözleşme veya proje planlarının hazırlanması**
- **Vizyonu/stratejisi olmayan çalışmalar**
- **Ekipler üzerindeki fazla iş yükü**
- **Önünü göremeyen fonksiyonel yönetici/ ekipler vb...**

"Kervan yolda düzelir" mantığından kurtulma yollarına bakarsak;

1. **Ekiplerinize ulaşılabilir anlamlı hedefler verin ve stratejilerinizi 3-5 yıllık olarak belirleyin**
2. **Bir ekibe yıl içinde verilen iş yükünü aşmayacak şekilde iş planlaması yapın**
3. **Ekstra iş/proje verilecekse beraberinde uygun ek kaynakları da sağlayın**
4. **Ekip üyelerinde verimsizlik oluşmaya başladıysa tespit edip önleyici aksiyonları alın (ekip motivasyonu, uygun iş dağılımı vb.)**
5. **Belirlenen doğru iş planına uyulması için etkin bir proje yönetimi yapın.**

Hepimize planlanmış/planlanan ve sonunda da başarılı/kaliteli projeler dilerim...





TÜSİAD SİLİKON VADİSİ AĞI KURULDU

TÜSİAD, Silikon Vadisi'nde faaliyet gösteren girişimci ve yatırımcılarla etkileşimi geliştirmek amacıyla bir ağ kurdu. Bu sayede bölgenin girişimcilik alanındaki yüksek birikiminden yararlanmayı amaçlayan TÜSİAD'ın bu yeni hamlesiyle ilgili bilgi veren yönetim kurulu başkanı Erol Bilecik, "TÜSİAD Silikon Vadisi Ağı'yla hem Türk girişimcilere Silikon Vadisi'nde yol gösterilmesini hem Silikon Vadisi kaynaklı ilginin Türkiye'ye yönlendirilmesini hedefliyoruz" diye konuştu.

EBRU KOLEKSİYONU İNTERNETE TAŞINDI



Banu Nazlı tarafından kurulan Elif Ebru Atölyesi'nin, kumaş ve deri üzerine ebru sanatını uygulayarak oluşturduğu koleksiyonu, Niyeo internet mağazacılığı platformuyla dijital ortama taşındı. Niyeo internet mağazacılığı, ebru sanatıyla oluşturulan tasarımları üzerinde taşımak isteyenler tarafından her geçen gün daha fazla ziyaret edilmeye başlandı.

KURUMSAL GİRİŞİM FONU DEVREDE



Trend Micro, gelişmekte olan teknoloji pazarlarını keşfetmek için oluşturduğu kurumsal girişim fonunu duyurdu. Trend Micro, 100 milyon dolarlık başlangıç yatırım fonuyla nesnelerin interneti gibi hızlı büyüyen alanlarda fikir üreten start up'ları destekleyecek. Start up'lara finansal destek sağlamanın yanı sıra stratejik iş birlikleri yapma ve dünyadaki 28 binden fazla iş ortağının yer aldığı kanal erişim imkanı sunacak.

ING BANK'TAN FİNTECH'LERE DESTEK

ING Bank, fintech'lere destek olmak üzere İTÜ ARI Teknokent'le iş birliğine gitti. Buna göre kasım ayında 6'ncısı düzenlenecek Big Bang yarışmasında başarılı olan fintech girişimlerine, "ING Bank Fintech Özel Ödülü" verilecek ve toplam 40 bin Euro ödül dağıtılacak. Girişimciler, 19 Ağustos'a kadar İTÜ Çekirdek'e başvurarak Big Bang 2017 adayları arasına girme fırsatı yakalayabiliyor.

ANAHTAR TESLİM E-FATURA HİZMETİ

Paraşüt, anahtar teslim e-fatura hizmetiyle e-faturaya geçiş sürecindeki başvuru yükü ve stresini KOBİ'lerin üzerinden alıyor. Bu yeni hizmetle Paraşüt müşterileri, 15-30 gün arasında değişen e-fatura başvuru sürecini, mali mühür bekleme süresi hariç 2 güne indirmiş olacak. Süreci yöneten uzman ekip; GİB (Gelir İdaresi Başkanlığı), mali mühür başvuruları dahil tüm süreçleri başvuru sahibiyle birebir yöneterek iş yüklerini hafifletecek. E-faturaya geçmek isteyen her işletmenin yararlanabileceği bu hizmet, kısa bir süre için ücretsiz sunulacak.





PEPAPP ARTIK 6 DİL BİLİYOR

Kadınların dijital asistanı olma hedefiyle kullanıma sunulan Pepapp; Türkçe ve İngilizce dillerine, Ukraynaca, Rusça, Almanca ve İspanyolcayı da ekledi. Pepapp'in yönetici ortağı Emrah Yiğit, "Yeni dil destekleriyle farklı pazarlara da açılma planımızı hayata geçiriyoruz. Pepapp artık Ukraynaca, Rusça, Almanca ve İspanyolca dillerinin konuşulduğu coğrafyalarda da kullanılabilecek. Önümüzdeki dönemde desteklediğimiz dil sayısını artıracağız" diyor.

POLTIO.COM YURT DIŞINA AÇILDI

Sosyal anket platformu Poltio.com, temmuz ayında aldığı 1 milyon TL'lik yatırımla global açılımı için çalışmalarını hızlandırdı. İngilizce sitesini canlıya alan Poltio.com'un Amerika'daki ilk kullanıcıları, soru sormaya, test hazırlamaya ve oy kullanmaya başladı. İki yeni takım arkadaşıyla New York'taki ekibini de kuran Poltio, Türkiye'deki ekibinin bir bölümünü de temmuz ayı itibarıyla Amerika ofisine transfer etti.





YATIRIM AĞLARI BİR ARAYA GELDİ

BIC Angels, temmuz ayında tüm yatırım ağlarının davetli olduğu BIC DAY etkinliğini Kolektif House'da gerçekleştirdi. Start up'ların yatırımcı karşısına çıktığı etkinlikte, Doğan Taşkent moderatörlüğünde bir panel de düzenlendi. Fırat İşbecer, Rina Onur, Burç Tanır ve Joachim Behrendt, Türkiye'den küresel ekonomiye geçiş yapabilecek start up'ların neler yapması gerektiğini anlattı. Etkinlikte yatırımcı karşısına çıkan 6 girişim ise şöyle: Leadflip, Localguddy, CEOtudent, Lala, Deplike, Dopigo.

TÜRKİYE'DE PAZARLADI DÜNYA LİDERİ OLDU

28 yaşındaki girişimci Burcu Tandoğan, Nomadic State of Mind markalı ip sandaletlerin Türkiye distribütörüyken elde ettiği rekor satışlarla dünya lideri oldu. Burqu.com online satış sitesini kurarak sadece Türkiye'ye değil, dünyada satış yapmaya başlayan Tandoğan, kısa zamanda tüm dünyada en iyi distribütör olmayı başardı. Son olarak Miami ile Meksika distribütörlükleri de Tandoğan'a bağlandı.



ENERJİSA İLE İTÜ ÇEKİRDEK İŞ BİRLİĞİ

Enerjisa, kendi çalışanlarıyla enerji alanındaki konulara yaratıcı çözüm sağlayabilmek amacıyla başlattığı Nar Programı'nı, İTÜ Çekirdek Erken Aşama Kuluçka Merkezi'yle genişletiyor. Enerji sektörüyle ilgili yenilikçi fikre sahip başarılı girişimlere, kasım ayında gerçekleştirilecek Big Bang yarışmasında, "Enerjisa Girişimcilik Özel Ödülü" verilecek ve toplam 300 bin TL'lik ödül dağıtılacak.

ALBARAKA START UP MERKEZİNİ AÇTI



Albaraka Türk, girişimcileri kuluçka ve hızlandırma olanaklarıyla desteklemek üzere Albaraka Garaj Start Up Hızlandırma Merkezi'ni hizmete açtı. Albaraka Garaj, katılım bankası bünyesinde kurulan dünyadaki ilk start up hızlandırma merkezi olma özelliği taşıyor. Konuya ilişkin açıklamalarda bulunan Albaraka Türk Genel Müdürü Melikşah Utku, "Açık inovasyon ve birlikte çalışma prensibi çerçevesinde özellikle de fintech girişimleriyle farklı iş birlikleri geliştirmeyi hedefliyoruz" dedi.

STARTUPS.WATCH 2 YAŞINDA

Serkan Ünsal tarafından BKM desteğiyle hayata geçirilen Türkiye'nin ilk dijital girişim ve yatırım analiz platformu Startups.watch, ikinci yaşına girdi. Girişim ekosistemindeki paydaşlarla ilgili tüm analizleri tek çatı altında toplayan platform, iki yılda 15 ülkeden bine yakın profesyonele farklı kategorilerde hazırlanmış detaylı raporlarını ulaştırdı. Startups.watch, 40'a yakın ülkeye Türkiye'deki girişimleri tanıttı.



SAĞLIKLI YEMEĞİN YENİ ADRESİ

StartersHub XO programı girişimlerinden Servo Kiosk; taze, sağlıklı ve farklı yiyecek çeşitlerine kolaylıkla ulaşma imkanı sağlıyor. Sunduğu olanaklar ve sahip olduğu teknolojiyle Servo Kiosk'un Türkiye ve Avrupa pazarında birebir rakibi olmadığını söyleyen kurucu ortak Bora Karsak, "Restoranlar her bir siparişe ayrı kurye gönderdiği için operasyonel zorluklar ve ciddi maliyetler ortaya çıkıyor. Servo Kiosk'u kullanan restoranlar, günde tek bir teslimatla birçok müşteriye hizmet verebilecek" diyor.

HAMDİ ULUKAYA'DAN GİRİŞİMCİLİK HAMLESİ



Chobani markasıyla ABD'de gıda sektörünün en büyükleri arasına giren iş adamı Hamdi Ulukaya, girişimcilik vizyonunu Türkiye'ye taşıdı. 5 yıl için toplam 5 milyon dolarlık bütçeyle oluşturulan Hamdi Ulukaya Girişimi (HUG), hayallerini hayata geçirmek isteyen girişimci adaylarına ve dünyaya açılmak isteyen start up'lara, Türkiye ve Amerika'da eğitim ve danışmanlık desteği verecek. Programdan bu yıl 24 girişimci adayı ve 6 start up yararlanacak.

FIT SOLUTIONS'TAN START UP'LARA İNDİRİM



E-dönüşüm şirketi FIT Solutions, Eylül 2017'ye kadar tüm start up'lara özel yüzde 75 indirim sağlayarak sektörün gelişimine destek oluyor. Türkiye'deki e-fatura kullanıcıları, ayda 17 milyona yakın fatura oluşturuyor. E-Fatura ile bir faturanın masrafı 6 TL'den 2 kuruşa düşüyor. Böylece bir basılı faturanın masrafıyla 300 adet e-fatura göndermek mümkün hale geliyor.

TAPU.COM BÜYÜMESİNİ SÜRDÜRÜYOR

Tapu.com, ilk 6 aylık sonuçlarına göre satış adetlerinde 2,6 kat büyüdü. İlk 6 ayda toplam 542 bin 603 metrekare gayrimenkul satışı gerçekleştirdiklerini belirten Tapu.com'un kurucusu ve CEO'su Emre Erşahin, "Bu büyümedeki en önemli etkenlerden biri, alıcı adaylarına şeffaf bilgi akışı sağlamak, diğeriyse satıcılara sunduğumuz hız oldu" dedi.

FORD, GİRİŞİMCİLERİ PARİS'E GÖTÜRÜYOR

Ford Otosan'ın, 25-26 Ekim'de Fransa'da gerçekleştireceği "Ford Sync AppLink Paris Hackathon" finaline gitmeye hak kazanan Türk girişimciler ve start up'lar; Ford Otosan, Koç Üniversitesi Girişimcilik Araştırma Merkezi KWORKS ve Endeavor Türkiye iş birliğiyle İstanbul'da gerçekleştirilen ön elemeler sonucunda belirlendi. Finale katılmaya hak kazanan Seslenen Kitap, Arverus, DriveBuddy, Webçek girişimleri, geleceğin araç içi teknolojileri için Ford ile çalışma ve çeşitli iş birlikleri gerçekleştirme fırsatı bulacak.



KADIN GİRİŞİMCİLER ÖDÜLLENDİRİLECEK

Cartier, 2018 Kadın Girişimciler Ödülleri'ne başvurular başladı. Başvuruların 31 Ağustos'ta sona ereceği bilgisini veren Cartier International Başkanı ve CEO'su Cyrille Vigneron, şunları söyledi: "Bu yıl, ilk kez 3 aşamalı bir ödül paketi sunulacak. Ayrıca 12 finalist 30 bin dolar değerindeki ödülün de sahibi olacak. Büyük ödül olan 100 bin doları kazanacak 6 girişimciye, kişisel koçluk ve mentorluk desteği sunulacak."



SANOFI VE KAGİDER İŞ BİRLİĞİ

Sanofi Türkiye ve Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) iş birliğiyle 2010 yılından bu yana devam eden "Geleceğin Kadın Liderleri" projesinde yeni dönem başlıyor. Genç kadınların ekonomik ve sosyal hayata katılımını artırmak amacıyla hayata geçirilen proje sayesinde genç kadınların iş arama süreçleri kolaylaştırılıyor, iletişim ağları genişletiliyor ve bu sayede de iş gücüne katılımları sağlanıyor. 4 Temmuz'da başlayan proje başvuruları için son tarih ise 17 Ağustos.



CEOTUDENT ARA YÜZÜNE YATIRIM YAPTI

CEOtudent teknolojik altyapısına ve ara yüzüne yatırım yaparak kullanıcıların karşısına bir "makroblog ağı" olarak çıktı. İçerik üreticilerine ve blogger'lara daha iyi bir içerik deneyimi sunmayı hedefleyen CEOtudent'ın kurucusu Yağmur Avvurur, "İçeriklerimizi kendi sosyal ağlarımızda paylaşıp kendi takipçilerimize ulaştırmaktan başka yapabileceğimiz çok da bir şey yoktu. CEOtudent'te yeni ara yüzümüze geçiş sürecinde bu probleme bir çözüm sunmak istedik" diyor.

CEO AWARDS 2017'NİN SAHİBİ BELLİ OLDU



Sinemia Kurucusu Rıfat Oğuz, İngiltere merkezli finans yayını Finance Monthly'nin her yıl açıkladığı CEO Awards ödülüne layık görüldü. Türkiye ve İngiltere'nin ardından, bu yıl ABD pazarında da hız kazanmak için çalışmalarını yoğunlaştıran Oğuz, bir yıllık sürede şirketini 14 kat büyütmeyi başarmıştı. Sinemia CEO'su, listede Türkiye'den seçilen ilk iş insanı olarak da dikkat çekiyor.

PİRİ'YE YENİ TURLAR EKLENDİ

Türkiye İş Bankası'nın kredi kartı markası Maximum'un desteğiyle POI Labs tarafından geliştirilen Piri Sesli Yürüyüş Turu Uygulaması'na, Fener-Balat ve Boğaz turları da eklendi. Gezmeyi ve keşfetmeyi sevenler, Piri sayesinde şehirlerin tarihi ve kültürel eserlerini, geçmişle günümüzü birleştiren hikayeleri akıllı telefonlarla dinleyerek gezme imkanı buluyor.

WORKINTON, KULUÇKA MERKEZİ KURDU

Workinton, genç girişimciler ve start up'lar için kuluçka merkezini hayata geçirdi. Workinton Kuluçka Merkezi'nde girişimciler, 14 şubeden faydalanıyor ve 3 program üzerinden destek alıyor. İlk başta 15 girişimci ve start up'ın dahil olduğu kuluçka merkezinde; network, mentorluk ve danışmanlık, çalışma alanı ve altyapı desteği, bulut teknolojisi desteği, devlet destekleri danışmanlığı, eğitim semineri ve atölye desteği veriliyor.



MONUMENT, 1,4 MİLYON DOLAR YATIRIM ALDI

Yapay zeka temelli dosya depolama cihazı Monument, ACT Venture Partners öncülüğünde 1,4 milyon dolar yatırım aldığını açıkladı. Ayrıca İTÜ ARI Teknokent, Şikago merkezli yatırım şirketi Bluestein Associates ve melek yatırımcı Sinan Güler de bu yatırım turuna katıldı. Kickstarter kampanyasından sonra 400 bin dolar melek yatırım alan girişimin toplam yatırımı böylece 1,8 milyon dolara yükselmiş oldu.

PİLOT'TA 5'İNCİ DÖNEM BAŞLIYOR



Türk Telekom'un girişim hızlandırma programı PİLOT'un beşinci dönem girişimleri belirlendi. Seçilen 10 yeni teknoloji girişimine, toplamda 750 bin TL nakit desteği ve Türk Telekom ile iş birliği yapma fırsatı sunulacak.

Türk Telekom'un, girişimciliği desteklemek ve yenilikçi fikirleri katma değer sağlayacak işlere dönüştürmek amacıyla hayata geçirdiği PİLOT girişim hızlandırma programının beşinci dönem girişimleri belli oldu. Programa katılmaya hak kazanan 10 teknoloji girişiminden her birine 75 bin TL nakit desteği sağlanacak ve Türk Telekom ile iş birliği fırsatı sunulacak. Türkiye'de özel sektör tarafından hayata geçirilen ilk girişim hızlandırma programı olan PİLOT'un yeni dönemine seçilen ekipler, 12 hafta boyunca eğitim ve mentorluk alarak projelerini geliştirme fırsatı bulacak, iş modeli geliştirme, büyüme modelleri, dijital pazarlama, satış ve yatırımcı sunumu gibi konularda uzmanlardan eğitim alacaklar. Türk Telekom'un uzman profesyonelleri ve girişimcilik ekosisteminin başarılı isimleriyle çalışma imkanı yakalamanın yanı sıra ofis alanı, bulut hizmetleri ve mobil iletişim paketinden de faydalanacaklar. Geliştirdikleri ana fonksiyonlara sahip ürün (MVP) ve iş modelini, yatırımcıların katıldığı 'Demo Günü'nde sunacaklar.

Fırat Yaman Er



NASIL SEÇİLDİLER?

PİLOT'a bugüne kadar 2 bine yakın başvuru alındı, 300'ün üzerinde girişimle yüz yüze görüşme yapıldı. Yeni başvuru döneminde de yoğun ilgi gören PİLOT'a yapılan başvurular değerlendirilirken, "Türk Telekom ile iş birliği potansiyeli, fikrin yenilikçiliği ve uygulanabilirliği, pazarın büyüklüğü ve büyüme potansiyeli, iş modelinin tutarlılığı ve ekibin yetkinliği" gibi kriterler dikkate alındı.

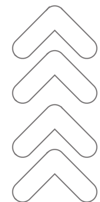
Tamamlanan dört dönem sonunda PİLOT'tan toplam 35 girişim başarıyla mezun oldu ve bu girişimlere toplamda 1,2 milyon TL nakit desteği sağlandı. Mezun olan 35 girişim arasından 12'si yatırım aldı.

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Türk Telekom Strateji, Planlama ve İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Fırat Yaman Er şöyle konuşuyor: "PİLOT'un beşinci döneminde, aralarında artırılmış gerçeklik, yapay zeka gibi ileri teknoloji uygulamalarının da bulunduğu 10 girişime destek olacağız. Bu kapsamda girişimlere, sektörün en önemli isimlerinden mentorluk ve eğitim alma imkanının yanı sıra iş fikirlerini gerçeğe dönüştürmelerine katkı sağlayacak nakit desteği de sağlayacağız."



YENİ DÖNEM PİLOT GİRİŞİMLERİ

- Artiwise
- Birfatura
- Frizbit
- Mobilya Takip
- Nara
- Optiyol
- Propars
- SaltCommerce
- Vexrob
- Visar




TEB


BENİM BANKAM
Benim Dünyam